



WARSZAWA
MIASTO STARTUPÓW

Startuj w Warszawie!

Każda metropolia odzwierciedla w pewnym stopniu charakter swoich mieszkańców. Warszawa na tle innych miasta wydaje się być wyjątkowa – jest dokładnie taka, jak jej mieszkańcy. Kiedy myślimy o cechach Warszawy, widzimy miasto ambitne, dynamiczne, świadome osiągniętych sukcesów i spragnione kolejnych. Chcemy, żeby nasza stolica była jeszcze nowocześniejsza, inteligentniejsza, wrażliwsza, a w efekcie szczęśliwa.

Działając na poziomie samorządowym, spełniamy marzenia o Warszawie przyszłości i współpracujemy z kreatywnymi i przedsiębiorczymi środowiskami. Stwarzamy im przyjazne warunki rozwoju i popieramy ich projekty. W tym celu m.in. powołaliśmy do życia prężnie działające instytucje wspomagające ekosystem startupowy, współpracujemy z nauką, rozwijamy twórcze i kreatywne myślenie u dzieci młodzieży.

Zamierzamy dalej upowszechniać i wspierać kulturę innowacji poprzez współpracę i prowadzenie wspólnych projektów z interesariuszami rozwoju innowacyjnej przedsiębiorczości, przyciąganie do Warszawy wydarzeń służących wymianie wiedzy czy zachęcanie utalentowanych twórców, by realizowali swoje pasje w Warszawie – inteligentnym mieście, w którym nowoczesna myśl i technologie służą dynamicznemu, ale i zrównoważonemu rozwojowi.

Jeśli zatem szukasz miejsca na realizację swojego pomysłu, miejsca, w którym mocno bije startupowe serce Polski, dającego możliwości i wysokiej jakości przestrzeń do rozwoju – zapraszam serdecznie do Warszawy!



RAFAŁ TRZASKOWSKI
PREZYDENT M.ST. WARSZAWY

*Zajrzyjcie do
świata startupów*

6



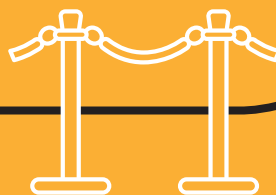
18

*Jak się
odnaleźć?*



30

*Gdzie się
spotykać?*



*Jak uczelnie
wspierają startupy?*

50



*Kim jest
startupowiec?*

44



56



*Co warto wiedzieć,
zanim się zacznie?*

*Skąd wziąć
pieniądze?*

66



72

*Korporacje
i startupy*





*Zajrzyjcie
do świata
startupów*



Cześć, jestem Stefan!

Od dawna śledzę sukcesy „jednorożców” – startupów o międzynarodowym zasięgu i wartości przekraczającej miliard dolarów. To o nich jest głośno! Sam chciałbym założyć taki startup, z którego wyrośnie „jednorożec”.

Znam doskonale swoją branżę i mam pomysł, jak ją zrewolucjonizować. Wierzę, że moja firma będzie rozwiązywać realne problemy wielu ludzi. Tylko od czego mam zacząć? Stworzyć prototyp? Opowiedzieć o swoim pomysle potencjalnym co-founderom? Szukać klientów? Zdobyć inwestora?

Mam mętlik w głowie, bo to nowe pole. W dodatku dopiero niedawno przyjechałem do Warszawy i muszę nauczyć się poruszać po startupowej mapie miasta, które tętni życiem i buzuje od pomysłów. Widzę, że pełno w nim akceleratorów, startup hubów, pączkujących funduszy kapitałowych i wydarzeń networkingowych – czuję, że początkujący przedsiębiorca może tu rozwinąć skrzydła!

Nie jestem jednak pewien, co może mi się przydać na poszczególnych etapach budowania startupu. Wyruszam zatem w podróż po Warszawie w poszukiwaniu współpracowników i mentorów oraz weryfikacji i finansowania mojego pomysłu.

Przyłącz się do mnie!

Startupy w kraju i w stolicy

Co sprawia, że startupy tak chętnie wybierają Polskę i Warszawę?



Polska to stabilny kraj o dużych możliwościach, atrakcyjny dla zagranicznych inwestorów. Warszawa przyciąga młodych przedsiębiorców i pozwala rozkwitać ich pomysłom. A co konkretnie decyduje o tym, że ⅓ startupów w Polsce wybiera Warszawę?



Polska przyciąga sukces

Okolo 38-milionowy rynek zbytu jest jednym z największych w Unii Europejskiej. Dogodne położenie w centrum Europy i na skrzyżowaniu jej głównych szlaków komunikacyjnych sprawia, że z Polski można łatwo eksportować towary do wszystkich krajów europejskich i w ten sposób dotrzeć do ponad pół miliarda konsumentów. Stabilny wzrost gospodarczy od 1992 roku i bezpieczeństwo inwestycyjne, niższe koszty pracy niż w krajach zachodnich i niewysokie podatki dla przedsiębiorców, średnia prędkość Internetu stacjonarnego równa 42 Mb/s, a mobilnego – 22 Mb/s (Ookla, speedtest.net, styczeń 2018) powodują, że Polska zajmuje 27. miejsce na świecie (1. w Europie Środkowo-Wschodniej) spośród krajów przyjaznych startupom (Entrepreneurship Rankings, 2018).

Pewną rolę odgrywa także wysoki poziom kształcenia – polscy ekonomiści,

inżynierowie, informatycy i naukowcy są cenionymi i poszukiwanymi pracownikami firm technologicznych i informatycznych, centrów badawczo-rozwojowych czy instytutów naukowych. Polska zajęła 1. miejsce w rankingu FDI Intelligence pod względem liczby nowych miejsc pracy w 2017 roku – ze wzrostem o 53%. Osiągnięcia rodzimych firm doceniane są za granicą, a lokalny ekosystem startupowy stał się liderem transformacji w regionie.

Właśnie Warszawa!

Co decyduje o sukcesach przedsięwzięć technologicznych znad Wisły? Są to wykwalifikowani specjaliści, silne i dobrze zorganizowane środowisko startupowe, nowoczesna infrastruktura powstała przy wsparciu środków unijnych, a także finansowanie ze strony państwa. W ramach inicjatywy *Start in Poland* w 2017 roku



640 mln zł

przeznaczono w Warszawie
na inwestycje w lokalny
ekosystem startupowy

przeznaczono w Warszawie do rozdysponowania na inwestycje w lokalny ekosystem startupowy w sumie ok. 640 mln zł z Funduszy Europejskich.

Główny ośrodek polityczny, gospodarczy i kulturalny Polski ceniony jest za otwartość dla biznesu – to 4. najbardziej przyjazne biznesowi miasto w Europie (European Cities and Regions, 2016/2017). Stale podnoszą się nakłady na rozwój inwestycji miejskich – w latach 2016–2022 mają one osiągnąć 16 mld zł. W Warszawie działa 150 instytucji badawczych, 115 biur coworkingowych a rocznie odbywa

się tu najwięcej w Polsce wydarzeń biznesowych – 17 tys. w 2017 r., czyli 46 dziennie – część z nich z wolnym wstępem (Warsaw Convention Bureau).

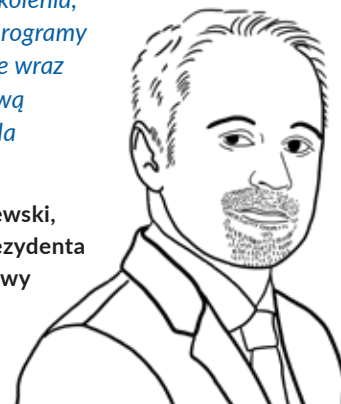
Kapitał ludzki Warszawy

Na ponad 60 prywatnych i publicznych uczelniach kształci się ponad 250 tys. studentów z całej Polski i z zagranicy (GUS, 2017/2018) – w tym niemal ⅓ z nich na warszawskich uniwersytetach technicznych (42 tys.) i ekonomicznych (41 tys.). Mniej więcej

58 tys. absolwentów rocznie pozostaje na warszawskim rynku pracy. Warszawa, jako jedyne miasto w Polsce, osiągnęła bardzo wysoki poziom biegłości językowej w EF English Proficiency Index – zestawieniu obrazującym poziom znajomości języka angielskiego. Zajęła też 3. miejsce w kategorii „Umiejętności i doświadczenie zawodowe” mieszkanki w światowym rankingu Dell Women Entrepreneur Cities Index (WE Cities) – zestawieniu określającym zdolność miast do przyciągnięcia firm prowadzonych przez kobiety i do wspierania ich rozwoju. Najwyższe miejsca w kategoriach: uczelnia akademicka, techniczna, ekonomiczna i niepubliczna w rankingu miesięcznika „Perspektywy” (2018) zajmują: Uniwersytet Warszawski, Politechnika Warszawska, Szkoła Główna Handlowa i Akademia Leona Koźmińskiego.

Warszawa stwarza możliwości dla rozwoju młodych przedsiębiorców. Dostęp do kluczowych instytucji wsparcia i funduszy, największych firm, bazy naukowej i badawczo-rozwojowej, hubów przedsiębiorczości wzbogacamy ofertą miejskich inkubatorów oferujących przestrzeń biurową, całoroczne bezpłatne szkolenia, warsztaty i programy akceleracyjne wraz z kompleksową informacją dla startupów.

Michał Olszewski,
Zastępca Prezydenta
m.st. Warszawy





Centrum Przedsiębiorczości Smolna
 ul. Smolna 4, 00-375 Warszawa
 tel.: 22 443 07 56
centrum.przedsiębiorczosci@um.warszawa.pl
firma.um.warszawa.pl
facebook.com/CentrumPrzedsiębiorczosciSmolna

Centrum Przedsiębiorczości Smolna

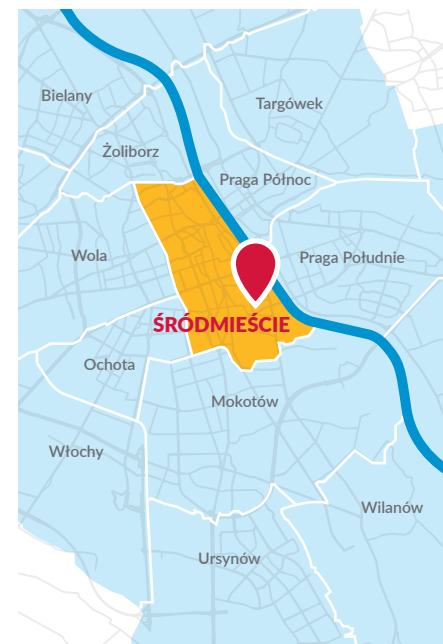
Pierwszy warszawski inkubator Centrum Przedsiębiorczości Smolna (CPS) rozpoczyna już 6. rok działalności. Dotychczas odwiedziło go 60 tys. osób, czyli tyle, ile mieszka w dzielnicy Ursus.

Centrum wynajmuje pokoje i biurka (40 stanowisk) po preferencyjnych stawkach i bezpłatnie udostępnia sale konferencyjne. O miejsce w inkubatorze może się ubiegać każda firma, która działa na terenie Mazowsza, funkcjonuje na rynku nie dłużej niż 3 lata oraz wpisuje się profilem działalności w jedną z kluczowych dla Warszawy i województwa branż.

Niezmiennie dużym zainteresowaniem ze strony młodych przedsiębiorców cieszą się w CPS specjalistyczne doradztwo prawne, księgowe i finansowe

oraz warsztaty i spotkania sieciujące, z których do tej pory skorzystało ponad 10 tys. osób. Właściciele małych i średnich firm, jak również osoby, które dopiero planują otworzyć działalność, mogą dowiedzieć się, jak zdobyć środki na start, jak rozliczyć składki w ZUS, jak chronić własność przemysłową czy unikać problemów z VAT-em. W inkubatorze można też założyć działalność gospodarczą – w ciągu 5 lat skorzystało z tego ponad 1,5 tys. osób.

Pod opieką Centrum znajduje się także miniportal dedykowany firmom, czyli www.firma.um.warszawa.pl. Publikowane są tam wskazówki dotyczące działalności gospodarczej oraz informacje o aktualnych szkoleniach, konferencjach, spotkaniach networkingowych, przetargach i prowadzonych projektach.





60 tys.

osób odwiedziło Centrum
Przedsiębiorczości Smolna
w ciągu pierwszych
5 lat działalności

Oferta Centrum Przedsiębiorczości Smolna

Punkt Informacyjny świadczy bezpłatne usługi informacyjno-doradcze dla przedsiębiorców i osób planujących działalność oraz możliwość rejestracji firmy. Można tu uzyskać informacje o wydarzeniach wspierających przedsiębiorczość, o dofinansowaniu i środkach unijnych, o warunkach prowadzenia działalności gospodarczej oraz o instytucjach i inicjatywach ekosystemu startupowego.

#Workshop_Smolna – szkolenia o charakterze warsztatowym dotyczące: promocji firmy w sieci, strategii sprzedaży, budowania marki, wykorzystania narzędzi *social media* i e-marketingu. Warsztaty odbywają się w CP Smolna oraz w CK Targowa.

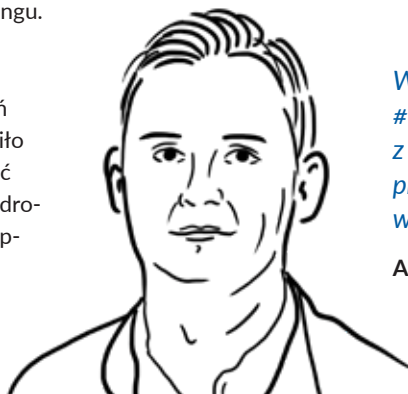
#Academy_Smolna to program indywidualnego doradztwa i mentoringu. Obejmuje tematy z zakresu modelowania biznesowego, prawa, podatków, księgowości. Połączenie szkoleń z indywidualnym wsparciem zapewniło programowi bardzo dużą popularność i stanowi atrakcyjną alternatywę dla drogiego doradztwa biznesowego dostępnego na rynku.

#Open_Smolna oferuje otwarte szkolenia i wykłady na tematy związane z zakładaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej, takie jak: procedura zakładania firmy, możliwości jej rozwoju, pozyskiwanie środków finansowych na założenie lub rozwój firmy, finansowanie unijne czy prawa i obowiązki przedsiębiorcy. Cykl cieszy się niesłabnącą popularnością i jest organizowany we

współpracy z takimi instytucjami jak: ZUS, Mazowiecka Jednostka Wdrażania Programów Unijnych, Krajowa Izba Gospodarcza, Krajowy Punkt Kontaktowy przy Związku Banków Polskich, Urząd Patentowy.

#Net_Smolna to spotkania sieciujące połączone z prezentacjami. Networking służy upowszechnianiu wiedzy o nowych ideach i rozwiązaniach w biznesie, wymianie doświadczeń i informacji, poznaniu dobrych praktyk i nawiązywaniu kontaktów biznesowych z potencjalnymi partnerami.

#Trendy_Smolna to spotkania przebiegające w formie wykładów i prezentacji. Praktycy i eksperci dzielą się wiedzą na temat nowych trendów i idei oraz inspirowanych rozwiązań służących poszukiwaniu innowacyjnych sposobów i narzędzi prowadzenia aktywności gospodarczej.



W piątej edycji miejskiego programu akceleracyjnego #Warsaw_booster'18 ponad 10 partnerów korporacyjnych z dużą otwartością współpracowało z początkującymi przedsiębiorcami, aby wspierać ich w rozwoju i testować wspólnie innowacyjne rozwiązania.

Adrian Migoń, prezes zarządu Youth Business Poland

Programy akceleracyjne

Programy akceleracyjne to kompleksowe programy wsparcia początkującego przedsiębiorcy i procesu tworzenia nowej firmy od pomysłu do stabilności rynkowej. W ramach naszych programów osoby planujące i prowadzące firmy otrzymują kompleksowe wsparcie merytoryczne w zakresie rozwoju biznesu, pozwalające zweryfikować i doprecyzować projekt biznesowy, zaistnieć na rynku i pozyskać wsparcie kapitałowe:

- **Waw.ac** – I edycja w 2015 (branża biologiczna i biotechnologiczna),
- **Be Creative in Warsaw 2016** (dla sektora kreatywnego, branża: gry, design, moda),
- **Startup Hub Warsaw 2016** (nowoczesne technologie komunikacyjne i internet rzeczy),
- **Startup Hub Warsaw 2017** – w czterech edycjach skorzystało 250 zespołów startupowych,
- **#Warsaw_booster 2018** – wzięło w nim udział 40 zespołów reprezentujących technologie ubezpieczeniowe i finansowe – insurtech i fintech. Zaproszono do niego 30 mentorów oraz przedstawicieli 12 partnerów biznesowych, pod których okiem uczestnicy odbyli 600 godzin mentoringu i doradztwa biznesowego.



WARSAW booster'18



600

godzin mentoringu odbyło
40 zespołów w programie
#Warsaw_booster w 2018 roku



Centrum Kreatywności Targowa

Otwarte w październiku 2016 roku i przyciągające artystów oraz przedsiębiorców Centrum Kreatywności Targowa (CKT) to hub dla startupów sektora kreatywnego. Przedsiębiorcy działający w branżach: designu, mody i TV, ICT, rzemiosła artystycznego, reklamy, fotografii, sztuk performatywnych, rynku sztuki i antyków czy wydawniczego – mogą tu rozwijać swoje pomysły biznesowe i nowe umiejętności. Przestrzeń na ul. Targowej 56 to również miejsce wydarzeń kreatywnych i lokalny punkt spotkań przedsiębiorców.

W Centrum działa specjalny program szkoleń dla przedsiębiorców z sektora kreatywnego – *TworzyMY*. Uczestnicy nabywają praktyczne umiejętności oraz wiedzę o nowych trendach i produktach

możliwych do wdrożenia w firmach z branż kreatywnych.

W CKT znajdują się:

- 3000 m² przestrzeni,
- 33 pracownie twórcze,
- 6 sal konferencyjnych,
- powierzchnia wystawiennicza i przestrzeń eventowa.

CKT swoją nietuzinkową lokalizacją – w rewitalizowanej kamienicy Mintera z 1867 roku na Pradze, w pobliżu stacji metra Dworzec Wileński, Muzeum Warszawskiej Pragi i Bazaru Różyczego – wzmacnia pozycję dzielnicy jako kreatywnej oraz przyjaznej sztuce i twórcom.

ul. Targowa 56, 03-733 Warszawa
tel.: 22 465 90 66 (67)
recepca@ck56.pl
firma.um.warszawa.pl/projekty/
centrum-kreatywnosci-targowa-56
facebook.com/KreatywnaWarszawa





Źródło: Pracownia Architektoniczna TREKTURA

Centrum Kreatywności Nowa Praga

Centrum Kreatywności Nowa Praga będzie kontynuacją działalności Centrum Kreatywności Targowa. W dwóch budynkach przy ul. Targowej 80 i Inżynierskiej 3 powstanie miejsce dedykowane twórcom, artystom, rzemieślnikom, przedsiębiorcom, animatorom kultury i mieszkańcom. Będzie ono przeznaczone do różnego typu działań – pod hasłem: „Zrób to sam”.

W odrestaurowanych budynkach dawnych magazynów meblowych znajdą się pracownie na wynajem, warsztaty



ul. Targowa 80, ul. Inżynierska 3
05-077 Warszawa
facebook.com/KreatywnaWarszawa

wyposażone np. w narzędzia stolarskie, laboratoria do prototypowania, sale szkoleniowe, konferencyjne i wystawowe. Na otaczających podwórkach powstaną przestrzenie do aktywności dla mieszkańców okolicy oraz infrastruktura uzupełniająca ofertę Centrum – kino plenerowe, kawiarnia, restauracja, ogród społecznościowy. Centrum Kreatywności Nowa Praga jest jedną z inwestycji realizowanych w ramach programu rewitalizacji. Przyczyni się do ożywienia społecznego, kulturalnego i gospodarczego dzielnicy, udostępniając lokale na działalność gospodarczą i miejsce na działania artystyczne oraz inicjatywy edukacyjne i społeczne.



Zodiak Warszawski Pawilon Architektury

ZODIAK to źródło informacji i twórcza przestrzeń ukazana w atrakcyjnej, nowoczesnej formie. Pawilon jest idealnym miejscem do prezentowania osiągnięć Warszawy na polu zarówno architektonicznym, jak i gospodarczym. To również pole do dyskusji i wymiany wiedzy dla wszystkich, dla których architektura jest elementem podnoszenia jakości życia, aktywnych w przestrzeni miejskiej i działających na rzecz przedsiębiorczości i innowacyjności. Dzięki lokalizacji w pasażu „Wiecha” miasto zyskuje położony centralnie punkt o kulturalnym i społecznym znaczeniu.

Pawilon to nowe ważne miejsce dyskusji na temat przyszłości gospodarczej i urbanistycznej Warszawy. Pierwsze piętro pawilonu stanowi wizytówkę gospodarczą miasta, przestrzeń przyjmowania delegacji

krajowych i zagranicznych w ramach obsługi inwestorów prowadzonej przez Biuro Rozwoju Gospodarczego Urzędu m.st. Warszawy. Komfortowe miejsce spotkań w samym centrum Warszawy przeznaczone jest na wydarzenia związane z miejskimi innowacjami gospodarczymi, społecznymi i naukowymi. Stanowi platformę współpracy między przedstawicielami jednostek naukowych, wiodących centrów transferu technologii oraz instytucji otoczenia biznesu.

Wnętrza parteru, którego gospodarzem jest Biuro Architektury i Planowania Przestrzennego, służą ekspozycji projektów architektonicznych i urbanistycznych przygotowywanych przez oddział warszawski SARP. Mieszkańcy, architekci, studenci i naukowcy będą mogli uczestniczyć w wystawach, warsztatach, wydarzeniach oraz działaniach popularyzatorskich i edukacyjnych prowadzonych przez SARP przy współpracy z miastem.

Pasaż „Wiecha” 4
00-017 Warszawa





2389

uczestników wzięło udział
w Wolves Summit 2018
w Pałacu Kultury i Nauki
w Warszawie

Warszawa, miasto inwestycji zagranicznych i perspektyw gospodarczych

Co roku stolica Polski otrzymuje wysokie noty i wyróżnienia w różnego rodzaju rankingach mierzących wygodę inwestycji, potencjał ekonomiczny i społeczny, konkurencyjność, szybkość wzrostu gospodarczego. To dobre wskazówki dla wszystkich, którzy planują zacząć swoją biznesową przygodę w Warszawie.

LaSalle E-REGI Index 2017.

European Regional Economic Growth Index

26. miejsce (1. miejsce wśród miast
Europy Środkowo-Wschodniej)

fDi Polish Cities of the Future 2017/2018

- 1. miejsce w kategorii ogólnej
- 1. miejsce w kategorii „Potencjał gospodarczy”
- 1. miejsce w kategorii „Przyjazność dla biznesu”
- 1. miejsce w kategorii „Kapitał ludzki i styl życia”
- 1. miejsce w kategorii „Dostęp do infrastruktury komunikacyjnej”

2017 The World's Most Competitive Cities

- 1. miejsce w kategorii „Usługi biznesowe i finansowe”
- 1. miejsce w kategorii „Nauki przyrodnicze”

The Global Financial Centres Index 22

36. miejsce (1. miejsce wśród miast z obszaru
Europy Wschodniej i Azji Środkowej)

Źródło: LaSalle E-REGI Index 2017. European Regional Economic Growth Index; fDi Polish Cities of the Future 2017/2018; 2017 The World's Most Competitive Cities; The Global Financial Centres Index 22; IESE Cities in Motion Index 2017

SUCCESS STORY: RENTIER.IO

Znajdź nieruchomość pod inwestycję

Pomysł na Rentier.io pojawił się 3 lata temu, kiedy poszukiwałem nieruchomości na wynajem. Proces ten był bardzo czasochłonny. Sprawdziłem, czy na rynku nie ma rozwiązań, które usprawniają wybór właściwej nieruchomości, i takich nie znalazłem. Podczas rozmów ze znajomymi na ten temat większość potwierdziła, że boryka się z podobnymi do moich problemami i trudnościami. Co więcej, okazało się, że na rynku amerykańskim zaczęły się pojawiać platformy automatyzujące wyszukiwanie i analizę nieruchomości pod inwestycję. Wówczas razem z Michałem Gałaszewskim, moim partnerem biznesowym, podjęliśmy decyzję o stworzeniu takiego narzędzia na polskim rynku.

Stwórz optymalną ofertę

Platforma Rentier.io pomaga zidentyfikować taką ofertę sprzedaży nieruchomości (z wielu ofert dostępnych na rynku), która przy uwzględnieniu indywidualnych założeń użytkownika będzie najbardziej opłacalna inwestycyjnie. Monitoruje największe portale ogłoszeniowe i automatycznie

powiadamia użytkownika, kiedy pojawiają się ogłoszenia dopasowane do jego potrzeb inwestycyjnych, po przeprowadzeniu natychmiastowej zaawansowanej analizy rentowności na podstawie ponad 40 założeń.

Znajdź swoich klientów

Sporym błędem na początku było całkowite skupienie się na użytkowniku indywidualnym, bez analizy potrzeb klienta biznesowego. Pierwszy klient indywidualny po prostu wszedł na naszą stronę i kupił pakiet dostępu do naszej platformy. Na szczęście dość szybko z pomocą mentorów, którzy nas wspierają, dostrzegliśmy duży potencjał właśnie w kanale B2B. Do stabilnie działającego narzędzia dodajemy wciąż nowe funkcjonalności, o które proszą nas użytkownicy.

Konfrontuj pomysł

Z perspektywy czasu widzę, że trzeba jak najwięcej rozmawiać o pomysle i jak najwcześniej walidować założenia biznesowe, tzw. MVP, na rynku. W ten sposób



Anton Bubieli i Michał Gałaszewski

można uniknąć wielu błędów i niepotrzebnych kosztów. Duże wsparcie w tym zakresie otrzymaliśmy od miasta, które wraz z fundacją Youth Business Poland pomogło nam w ramach akceleratora #Warsaw_booster'18. Mogliśmy skonfrontować szczegółowe założenia biznesowe z doświadczonymi mentorami i nawiązać wiele wartościowych kontaktów biznesowych.

BRANŻA: nieruchomości, analiza danych

LICZBA PRACOWNIKÓW: 6

ROK ZAŁOŻENIA: 2018

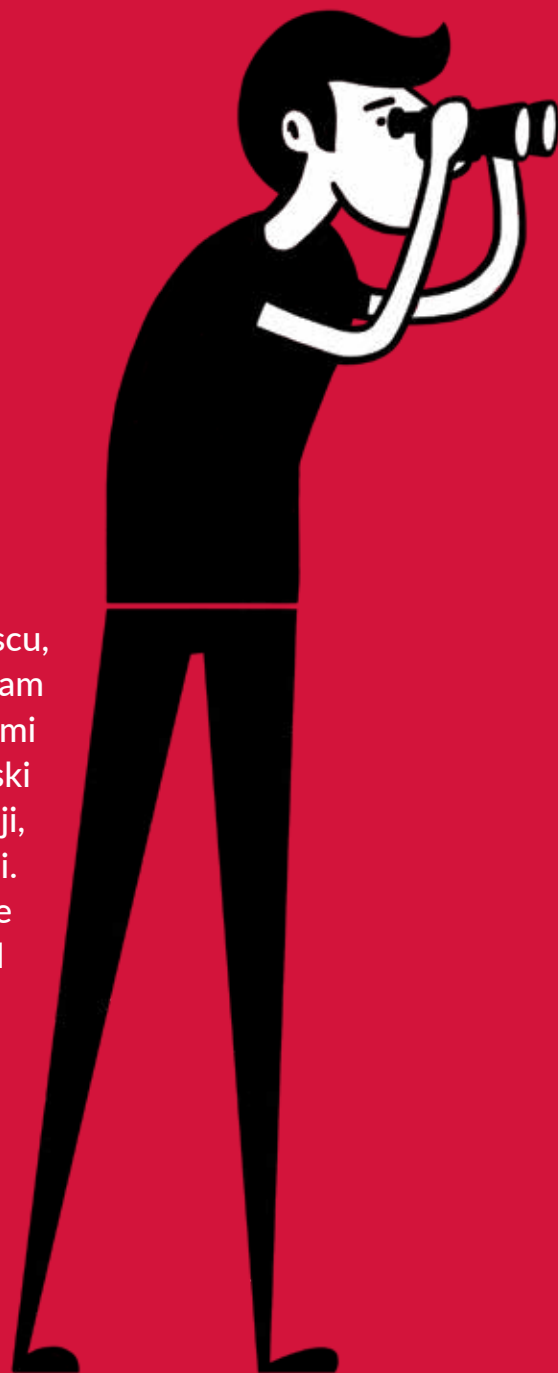
UZYSKANE FUNDUSZE: poufne

www: rentier.io

18

*Jak się
odnaleźć?*

Czy znajdę biurko do wynajęcia w miejscu,
w którym przy kawie porozmawiam
o pomysłach biznesowych z ludźmi podobnymi
do mnie? Gdzie mieści się ten warszawski
ekosystem startupowy? Szukam organizacji,
które podzielą mój zapał do innowacji.
Chciałbym też, aby udostępniały one
przestrzeń, w której będę mógł pracować nad
swoim pomysłem, nad jego ulepszeniem albo
modyfikacją. W każdym razie potrzebuję
komputera, dostępu do internetu i kawy!



Infrastruktura

Gdzie mieści się ten warszawski ekosystem startupowy?



Warszawskie miejscówki dla startupów poza przestrzenią biurową oferują cały pakiet usług przydatnych powstającym biznesom.

2,2 mld zł

może wynieść wartość dodana wygenerowana przez startupy w 2023 roku, a liczba stworzonych miejsc pracy – ponad 50 tys.

Źródło: *Diagnoza ekosystemu start-upów w Polsce*, Deloitte, 2016



Centrum Przedsiębiorczości Smolna

ADRES: ul. Smolna 4
www: firma.um.warszawa.pl

Centrum Przedsiębiorczości Smolna jest inkubatorem zlokalizowanym w sercu Warszawy. Świadczy usługi szkoleniowo-doradcze dla startupów, prowadzi punkt informacji i rejestracji działalności gospodarczej oraz wynajmuje powierzchnie biurowe po preferencyjnych stawkach. Posiada 40 stanowisk typu *open space*, 4 biura i 3 sale konferencyjne.

Centrum Kreatywności Targowa

ADRES: ul. Targowa 56
www: firma.um.warszawa.pl/projekty/centrum-kreatywnosci-targowa-56

Centrum Kreatywności Targowa wspiera startupy sektora kreatywnego. Oferuje m.in. usługi szkoleniowe, doradcze i informacyjne. Integruje warszawskie inicjatywy twórcze. Posiada 33 pracownię na wynajem, 6 sal konferencyjnych, powierzchnie wystawiennicze i eventowe, dostępne w atrakcyjnych cenach.



AIP Warszawa

ADRES: al. ks. J. Poniatowskiego
PGE Stadion Narodowy, Business Link
www.inkubatory.pl

AIP pomagają przedsiębiorcom stawiającym pierwsze kroki w biznesie. Zapewniają m.in. osobowość prawną do prowadzenia firmy bez potrzeby rejestracji własnej działalności gospodarczej. Oferują dwa pakiety rozwojowe: preinkubacja i inkubacja. W pierwszym otrzymujemy takie usługi jak założenie firmy w 24 godziny, doradztwo biznesowe, mentoring, coaching

i dostęp do platformy wiedzy. Pakiet inkubacji obejmuje natomiast obsługę księgową, prawną i szkolenia Startup Training. Główna siedziba AIP mieści się na Stadionie Narodowym, ale znajdziemy ich również na pięciu warszawskich uczelniach: Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Akademii Finansów Vistula, Szkole Głównej Handlowej, Uczelni Łazarskiego, Politechnice Warszawskiej. Każde z nich oferuje miejsca do pracy, jak również sale konferencyjne.





Business Link

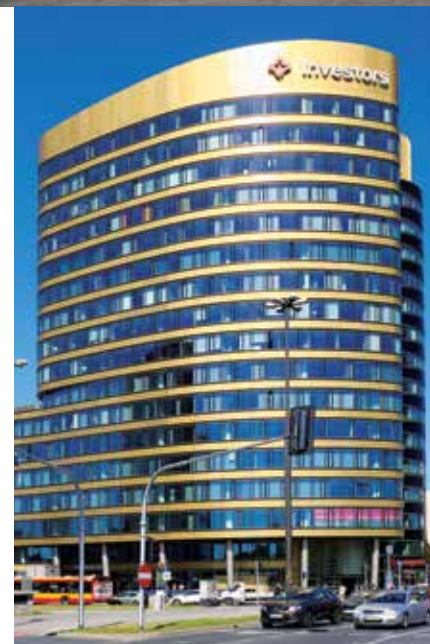
ADRES: al. ks. J. Poniatowskiego
PGE Stadion Narodowy
[www: business.link](http://www.business.link)

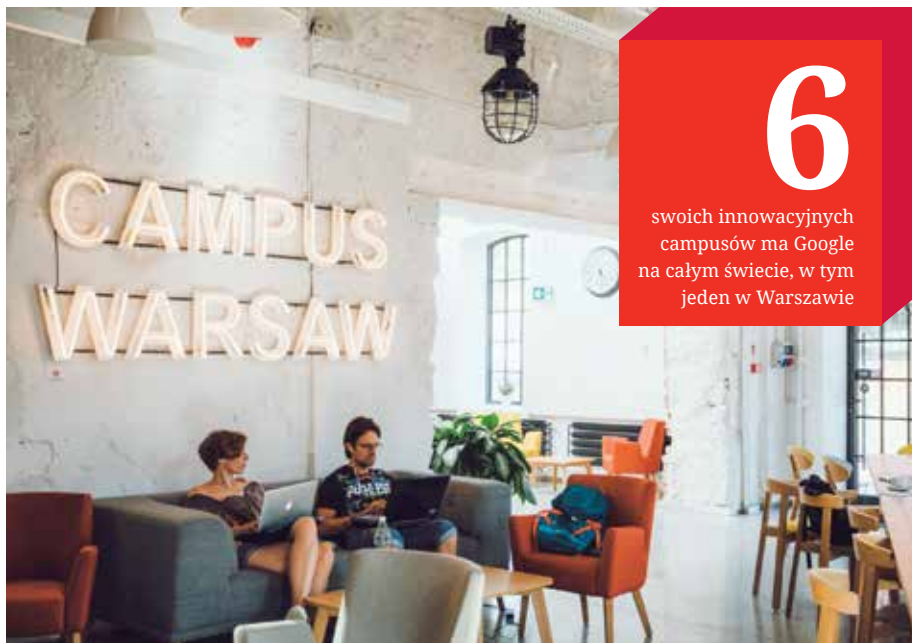
Business Link to ekosystem przedsiębiorczości oferujący kreatywne przestrzenie dostępne całodobowo, coworking, sale konferencyjne oraz szeroki zakres usług dodatkowych. Zapewnia dostęp do sieci kontaktów i inwestorów. Sieć obejmuje obecnie 16 miast w Polsce. W Warszawie BL mieszczą się w czterech prestiżowych lokalizacjach. Trzy z nich są zlokalizowane

w nowoczesnych, stylowych śródmiejskich biurowcach: w Astorii – blisko siedziby Narodowego Banku Polskiego, Nowego Świata czy Filharmonii; w dwóch pięknie zaprojektowanych biurowcach Zebra, zlokalizowanych obok stacji metra Politechnika i hipsterskiego Placu Zbawiciela. Czwarty Business Link jest na Stadionie Narodowym.

Startupy w Warszawie z łatwością znajdą przyjazne, często bardzo dobrze zlokalizowane miejsca do pracy, dostosowane do ich potrzeb i kultury organizacyjnej. Nasze miasto szybko się modernizuje, adaptując się do nowych oczekiwań mieszkańców i młodej przedsiębiorczości.

Piotr Grabowski, Business Developer,
Partnerships Manager, HubHub





6

swoich innowacyjnych
campusów ma Google
na całym świecie, w tym
jeden w Warszawie

CEZAMAT

Centrum Zaawansowanych Materiałów
i Technologii, Politechnika Warszawska

ADRES: ul. Poleczki 19

www: cezamat.eu

Futurystyczny budynek CEZAMAT-u kryje jedno z najlepiej wyposażonych i najnowocześniejszych laboratoriów, pozwalających na prowadzenie prac badawczo-rozwojowych w obszarze wysokich technologii (high-tech). Jego konstrukcja chroni przed niepożądanymi drganiami i polem magnetycznym. Strefy i pomieszczenia czyste (tzw. *cleanroom*) dostosowane są do charakteru prowadzonych badań.

CEZAMAT należy do grona największych inwestycji badawczo-rozwojowych w Polsce. Centrum realizuje projekty interdyscyplinarne w takich dziedzinach jak: nanotechnologia, mikro- i nanoelektronika, mikrosystemy półprzewodnikowe, fotonika, techniki kosmiczne, zaawansowane materiały, inżynieria biochemiczna i biomedyczna. CEZAMAT jest nastawiony na współpracę z biznesem high-tech, instytutami badawczymi i uczelniami.

FabLab

ADRES: ul. Twarda 14/16

www: fablabtwarda.pl

FabLab powered by Orange (z ang. *fabrication laboratory*) to miejsce stworzone w Warszawie przez Fundację Orange i Stowarzyszenie Robisz.to. Tu można się nauczyć obsługi drukarki 3D i plotera laserowego, a także nabyć wiele innych umiejętności. W FabLab mieści się bowiem m.in. prototypownia, strefa szycia i stolarnia.



Campus Warsaw

ADRES: pl. Konesera 10

www: campus.co

Położony w pięknie zrewitalizowanej części warszawskiej Pragi, Campus Google to jedno z sześciu takich miejsc na świecie, w którym założyciele innowacyjnych firm i ich zespoły mają dostęp do mentoringu i szkoleń od Google i lokalnej społeczności startupowej. Jego działalność jest bardzo dobrze oceniana. Często można się spotkać z opiniami podkreślającymi wysoką jakość szkoleń i wydarzeń oraz energię i atmosferę tego miejsca – zlokalizowanego w fabrycznym budynku, przerobionym na biurowiec. Dostęp do przestrzeni biurowej jest bezpłatny.



CAMPUS
WARSAW
A Google SPACE

HUBHUB



HubHub

ADRES: Al. Jerozolimskie 93,
ul. Postępu 14
[www: hubhub.pl](http://www.hubhub.pl)

HubHub to międzynarodowa sieć przestrzeni coworkingowych, działająca obecnie w dwóch punktach Warszawy: w centrum miasta (Nowogrodzka Square) oraz w biznesowej części Mokotowa (Postępu 14). Do wyboru są różne przestrzenie do pracy, spotkań, wydarzeń. HubHub prowadzi także programy edukacyjne poświęcone trendom technologicznym i społecznym, jak blockchain, sharing economy, elektromobilność czy przyszłość pracy.



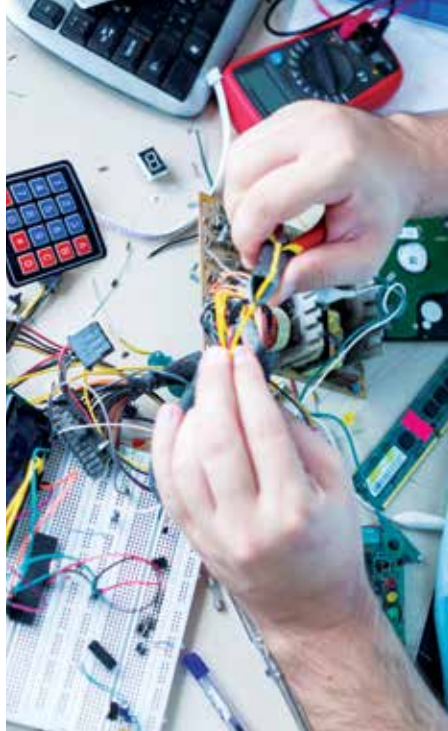
Mindspace Koszyki

ADRES: ul. Koszykowa 61
[www: mindspace.me/warsaw](http://www.mindspace.me/warsaw)

Mindspace mieści się w pięknie zrewitalizowanej, zbudowanej na początku XX wieku Hali Koszyki, która stała się popularnym miejscem spotkań biznesowych i towarzyskich. Firma jest globalnym dostawcą butikowych przestrzeni biurowych dla różnej wielkości zespołów i freelancerów. Styl warszawskiego Mindspace'u łączy industrialną architekturę z nowoczesnym designem i stylem vintage. Korzystający z tej przestrzeni mogą liczyć na wsparcie ze strony community managerów. Do wyboru są różne typy członkostwa, np. hot desk, biurka dedykowane, biura od jednoosobowych do kilkudziesięcioosobowych, biura typu *suite* z prywatnymi salami konferencyjnymi.



MINDSPACE



Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ADRES: ul. Pańska 81/83
www: parp.gov.pl

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości wspiera działalność innowacyjną i badawczą małych i średnich przedsiębiorstw, rozwój regionalny, wzrost eksportu, rozwój zasobów ludzkich oraz wykorzystywanie nowych technologii w działalności gospodarczej. Realizuje zarówno krajowe, jak i międzynarodowe przedsięwzięcia finansowane ze środków budżetu państwa i wieloletnich programów europejskich oraz unijnych funduszy strukturalnych.



ReaktorWarsaw

ADRES: ul. Bohomolca 15
www: reaktorwarsaw.com

ReaktorWarsaw jest organizacją non profit założoną w 2011 roku przez startupy dla startupów. Oferuje przestrzeń coworkingową w przedwojennej willi z ogrodem w zielonej okolicy Żoliborza Dziennikarskiego. Słynie z comiesięcznych wydarzeń startupowych, czyli *OpenReaktorów*. Organizuje spotkania mentorskie *Reaktor Open Office Hours*. Prowadzi też program preakcelacyjny *ReaktorX*.

Rebels Valley

ADRES: ul. Chmielna 2/31
www: rebelsvalley.com

Rebels Valley buduje więzi biznesowe pomiędzy małymi, dynamicznymi przedsiębiorstwami technologicznymi a korporacjami o ugruntowanej pozycji rynkowej, jak również europejskimi organizacjami wspierającymi innowacje cyfrowe, np. EIT Digital. Koncentruje się przede wszystkim na wsparciu startupów z rosnącą liczbą klientów. W ramach programów

akceleracyjno-wdrożeniowych młode firmy otrzymują: możliwość budowy wspólnej oferty biznesowej z partnerami Rebels Valley; tzw. interim managera – eksperta rynkowego, którego zadaniem jest wsparcie uczestnika w komercjalizacji produktu z dużym partnerem branżowym; niezbędne usługi eksperckie, w tym prawne; wsparcie procesów internacjonalizacji na rynki UE, Dalekiego Wschodu oraz USA; pomoc w pozyskaniu finansowania inwestycyjnego, począwszy od rundy A wzwyż.



Startberry

ADRES: ul. Grochowska 306/308
www: startberry.com

Startberry jest społecznością i coworkingiem dla technologicznych startupów, wspierającą kreatywnych przedsiębiorców. W ich siedzibie na praskim Kamionku odbywają się regularnie imprezy, podczas których rozwija się sieć kontaktów. Istnieje możliwość konsultacji z ekspertami z różnych dziedzin, np. technologii, biznesu, sprzedaży, prawa, finansów, marketingu i HR.



Zweryfikuj jak najszybciej, czy problem, który chcesz rozwiązać, jest tak ważny, by ktoś chciał za to zapłacić, i czy jesteś w stanie zaoferować wystarczająco duże usprawnienie w stosunku do obecnych standardów.

Michał Skurowski, CEO i founder Livespace



<150 tys. m²

powierzchni coworkingowej
oferuje Warszawa

Źródło: raport JLL
Warszawski rynek biurowy,
styczeń 2019



The Heart

ADRES: pl. Europejski 1
www: theheart.tech

The Heart to korporacyjne serce innowacji, bijące na 38. piętrze imponującego wieżowca Warsaw Spire. Wykorzystując technologie stworzone przez ekosystem startupów, współtworzy z dużymi firmami nowe biznesy i produkty. The Heart prowadzi Corporate Club, w ramach którego liderzy cyfrowej transformacji wymieniają się wiedzą i doświadczeniami, przygotowuje organizacje do współpracy ze startupami przez dedykowany scouting. W ramach The Heart Ventures buduje nowe rozwiązania na potrzeby korporacji. Organizuje również cykliczne wydarzenia – *Corporate Demo Days*, podczas których startupy spotykają się z przedstawicielami korporacji. Każde z nich poświęcone jest konkretnym zagadnieniom z obszaru nowych technologii czy digitalizacji. Podczas takich spotkań startupy mają możliwość zaprezentowania się przed osobami ze świata biznesu oraz wzięcia udziału w sesji „matchingowej” z konkretnymi firmami.

The Brain Embassy

ADRES: Al. Jerozolimskie 181b,
ul. Postępu 15,
ul. Konstruktorska 11
www: brainembassy.com

The Brain Embassy to pierwszy co-creating w Polsce, stworzony z myślą o potrzebach pracy przyszłości. W funkcjonalnych, ze smakiem przygotowanych wnętrzach spotykają się i dzielą pomysłami przedstawiciele korporacji, małych i średnich firm, startupy oraz freelancerzy. Obecnie te co-creatingi są w trzech lokalizacjach, z czego dwa – blisko Mokotowskiej Dzielnicy Biznesowej.



wework



Youth Business Poland

ADRES: ul. Dobra 56/66
www.ybp.org.pl

Youth Business Poland (YBP) jest akredytowanym członkiem powołanej przez fundację księcia Karola sieci Youth Business International (YBI), która wspiera młodą przedsiębiorczość i tworzenie nowych miejsc pracy w 52 krajach. W Polsce program YBP prowadzi Fundacja Inkubator Technologiczny, zrzeszająca 100 mentorów – doświadczonych praktyków biznesu – która od 2008 roku pomogła w powstaniu 600 firm i ponad 1000 miejsc pracy. YBP oferuje wsparcie mentorskie, akceleracyjne, szkoleniowe i doradcze oraz pomoc w pozyskaniu kapitału. Oferta programowa jest skierowana do osób mających pomysł biznesowy i poszukujących pomocy w początkowej fazie rozwoju. Wsparcie YBP to m.in. akceleracja, mentoring, warsztaty biznesowe, doradztwo prawne, networking, pomoc w nawiązaniu relacji biznesowych i pozyskaniu finansowania.

WeWork

ADRES: ul. Krucza 50
www.wework.com/pl-PL

WeWork jest amerykańską firmą, która wynajmuje przestrzeń startupom technologicznym w czterech lokalizacjach. Dwie z nich, Mennica Legacy Tower i Grzybowska 62, są w rozwijającej się

dynamicznie biznesowej części dzielnicy Wola. W Śródmieściu WeWork mieści się w świeżo odnowionym budynku CEDET-u przy Kruczej i w zabytkowym Hotelu Europejskim, który niedawno przeszedł gruntowną modernizację i należy do najciekawszych architektonicznie budynków Warszawy.

SUCCESS STORY: USER.COM

Wszystkie dane w jednym miejscu

Zanim powstał User.com, staraliśmy się stworzyć portal CivilHub, platformę skupiającą się na oddolnych, społecznych inicjatywach. Gdy utworzyliśmy aplikację, jedna z osób, która miała do niej dostęp, zwróciła uwagę, że chciałaby z niej korzystać – i w ten sposób opublikowaliśmy aplikację jako userengage.io na BetaList. Spotkaliśmy się z bardzo dużym zainteresowaniem – w kilka dni zarejestrowało się 400 osób, co napędziło dalsze prace nad produktem.

Jeden system, wiele narzędzi

Skupiamy się na biznesach, dla których strona internetowa odgrywa ważną rolę. Pomagamy im sprzedawać więcej – dzięki lepszemu poznaniu odwiedzających i spersonalizowanej, wielokanałowej komunikacji. Z drugiej strony dążymy do wzrostu satysfakcji klientów z wyboru produktu lub usługi. Platforma User.com pozwala na odpowiednie dopasowanie komunikacji do danego odbiorcy, tak aby trafić w jego potrzeby. Nasz system gromadzi w jednym miejscu narzędzia marketingu, sprzedaży i supportu, więc przyczyniamy się do

usprawnienia pracy zespołów. Zbieramy także wszystkie dane o klientach w jednym miejscu.

Focus na światowy rynek

Od początku staraliśmy się zaistnieć na świecie – kopiowaliśmy to, co udało się nam dowiedzieć o działaniach marketingowych polskich spółek LiveChat i GetResponse, które osiągnęły ogromny międzynarodowy sukces. I udało się! Pierwszy klient „Franchesco” był z Miami. Kolejni również pochodzili spoza Polski. Od samego początku nie mieliśmy polskiej wersji językowej, a w dziale supportu zatrudniliśmy osobę, która nie mówiła po polsku – tylko po to, aby mieć focus na świat, a nie na lokalny rynek. Pierwsza wersja naszego produktu nie była tak dopracowana, jak powinna, co było błędem. Ale błędów było więcej. Spędzaliśmy np. w biurze po 16 godzin na dobę i za późno zadbaliliśmy o tzw. *work-life balance*. Przez to kilka osób odeszło z zespołu – z powodu wypalenia. Kolejną pomyłką było finansowanie tworzenia aplikacji wyłącznie z własnych funduszy. To z jednej

strony pozwalało nam na dużą swobodę w działaniu. Jednak teraz myślę, że pozyskanie zewnętrznego inwestora mogłoby się odbyć wcześniej.

Wysokiej jakości produkt

Przeżywamy właśnie dynamiczny wzrost. Niedawno pozyskaliśmy finansowanie i otrzymane środki pozwoliły nam na kupno domeny, o której marzyliśmy od dawna. UserEngage stał się po prostu User.com, więc będziemy budować silną globalną markę. Naszym nadrzędnym celem jest dostarczanie wysokiej jakości produktu, natomiast nie kładziemy nacisku na sprzedaż. Mieliśmy możliwość udziału w wielu konkursach, choćby w prestiżowym *InCredibles*, którego zostaliśmy laureatem. Jako jedna z wybranych inicjatyw otrzymaliśmy wsparcie finansowe, mentorskie i dostęp do wielu szkoleń.

BRANŻA: Marketing Automation

LICZBA PRACOWNIKÓW: 25

ROK ZAŁOŻENIA: 2016

UZYSKANE FUNDUSZE: samodzielne finansowanie; od października 2018 roku – finansowanie zewnętrzne

WWW: user.com



Grzegorz Warzecha

300

*Gdzie się
spotykać?*

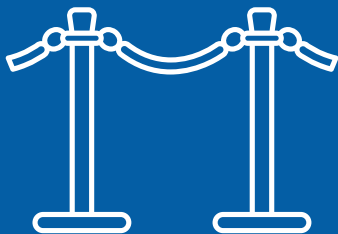




Gdzie w Warszawie znajdę środowisko ludzi podobnych do mnie? Ludzi z pomysłami albo z własnymi startupami z dużo bogatszym od mojego doświadczeniem, za to równie zakręconych na punkcie innowacji? Gdzie znajdę najciekawsze eventy startupowe? Gdzie przy najlepszej pizzy i piwie mogę spotkać swojego przyszłego co-foundera? W jakich miejscach się pojawić, jeśli chcę opowiedzieć innym o moim pomysle? Początki weryfikacji pomysłu na biznes są trudne i wymagają wielu rozmów z najróżniejszymi ludźmi, najlepiej takimi, którzy przeszli już tę drogę i mogą mi coś doradzić, zmienić mój tok myślenia albo umocnić mnie w planach.

Wydarzenia

Gdzie szukać najciekawszych spotkań startupowego środowiska?



Spotkania z ekspertami i z doświadczonymi startupowcami, seminaria podnoszące poziom wiedzy, inspirujące konferencje z wymianą dobrych praktyk – wszystkie te wydarzenia przybliżają środowisko, ułatwiają kontakty i służą rozwojowi.

83%

polskich startupów sprzedaje produkty firmom w modelu B2B

Źródło: Polskie startupy. Raport 2018,
Fundacja Startup Poland



Aula Polska

www.aulapolska.pl
CZĘSTOTLIWOŚĆ: 2/mies.

Aula Polska od 2007 roku organizuje spotkania promujące kulturę współpracy i przedsiębiorczości, które są oparte na

wymianie doświadczeń i wiedzy. W czasie wydarzeń poruszane są praktyczne aspekty funkcjonowania firm i technologii. Od 2009 roku Aula Polska przyznaje cieszące się dużym uznaniem nagrody, czyli Aulery, które trafiają do najlepszych polskich startupów z globalnym potencjałem.

To, co czasem określane jest jako „networking”, czyli nawiązywanie znajomości, stanowi wbrew pozorom kluczowe zajęcie z punktu widzenia Twojego biznesu. Spotkania związane z ekosystemem startupowym to okazja do nawiązania relacji z inwestorem, znalezienia partnera, z którym będziesz rozwijał swoją firmę, lub pracownika.

Artur Kurasiński, co-founder Aula Polska





BT Progress

www: technologie-relacje-wiedza.pl
CZĘSTOTLIWOŚĆ: 2/mies.

Business Technology Progress organizuje wydarzenia, których głównym celem jest wymiana doświadczeń i upowszechnianie dobrych praktyk z ciekawych programów. Poza tym wspiera rozwój projektów opartych na badaniach naukowych, innowacyjnych rozwiązaniach lub zaawansowanej technologii.



Carrots Meetup

www: gocarrots.org
CZĘSTOTLIWOŚĆ: co 4-6 tyg.

Carrots Meetup to spotkania organizowane przez Geek Girls Carrots, które potocznie zwane są karotkami. Tworzą one społeczność kobiet kochających nowe technologie. Ich celem jest zwiększenie udziału pań w branży IT.





CEE Startup Challenge

[www: ceestartupchallenge.com](http://www.ceestartupchallenge.com)

CZĘSTOTLIWOŚĆ: 4/rok

CEE Startup Challenge to cyklicznie odbywające się konkursy online łączące globalnych inwestorów, korporacje i media ze startupami z Europy Środkowo-Wschodniej. Są one organizowane przez CEE Business Angels i platformę Vestbee.

Confitura

[www: confitura.pl](http://www.confitura.pl)

CZĘSTOTLIWOŚĆ: 1/rok

Confitura jest coroczną bezpłatną konferencją poświęconą tworzeniu oprogramowania w językach opartych na JVM (Java, Scala, Groovy, Kotlin), a także ogólniejszym zagadnieniom – dotyczącym architektury programów, systemów komputerowych oraz organizacji pracy zespołów programistycznych.



138

wydarzeń startupowych miało
miejsce w samym 2018 roku
w Warszawie

Źródło: crossweb.pl



Hardware Garden

[www: hardwaregarden.co](http://www.hardwaregarden.co)

CZĘSTOTLIWOŚĆ: 1/mies.

Hardware Garden to miejsce dla wszystkich zainteresowanych zbudowaniem własnego urządzenia – jak czujniki, drony, drukarki 3D, roboty itd. W czasie wydarzeń jest okazja poznać założycieli i inwestorów, którzy dzielą się historiami zarówno sukcesów, jak i porażek.

Human Tech Art

[www: humantechart.pl](http://www.humantechart.pl)

CZĘSTOTLIWOŚĆ: 2/mies.

Human Tech Art to społeczność osób tworzących na pograniczu humanistyki, technologii i sztuki. Podczas wydarzeń można poznać interaktywne projekty, np. z obszarów AR, VR, robotyki, elektroniki. Spotkania są interdyscyplinarne i skierowane do projektantów, programistów, startupów, jak i wszystkich zainteresowanych nowymi technologiami.



Inside trends

[www: insidetrends.businessinsider.com.pl](http://www.insidetrends.businessinsider.com.pl)
CZĘSTOTLIWOŚĆ: 1/rok

Międzynarodowa konferencja poświęcona trendom, które będą kształtować rynki w przyszłości. W gronie ponad 80 prelegentów znajdują się kluczowe osoby z branży CEE – z takich dziedzin jak: fintech, life science czy digital business. Oprócz wykładów i prezentacji podczas *Inside Trends* uczestnicy mogą wziąć udział w zamkniętych warsztatach i debatach z prelegentami.

InnoShare

[www: innoShare.pl](http://www.innoShare.pl)
CZĘSTOTLIWOŚĆ: 1/rok

InnoShare to międzynarodowy kongres dla naukowców, startupów, spin-offów, MŚP, liderów opinii, ekspertów biznesowych i entuzjastów innowacji. Poprzez kongres budowana jest międzynarodowa sieć innowatorów, naukowców i przedsiębiorców skupiona wokół Fundacji Polska Innowacyjna, która wspiera internationalizację startupów i nauki.



Konferencja Sieci Przedsiębiorczych Kobiet

www: siecpredsiembiorczychkobiet.pl

CZĘSTOTLIWOŚĆ: 2/rok

Co pół roku Sieć Przedsiębiorczych Kobiet organizuje konferencję, na której kobiety spotykają się w większym gronie, 500–600 osób. Każdej konferencji towarzyszy inspirująca myśl przewodnia, powiązana z tematyką biznesową, wokół której skupione są wszystkie prelekcje ekspertów. Jest to wspaniała okazja do zdobycia wiedzy, do poznania wielu niesamowitych przedsiębiorczych kobiet, do wzajemnej inspiracji. Dotychczas odbyło się już 13 konferencji, m.in. pod hasłami: *Jak porażkę przekuć w sukces*, *Be The Change*, *Be Open*, *Be Yourself*, *Smarter Together*, *Be The Leader*.



Let's Start Up!

www: facebook.com/letsstartupsgh

CZĘSTOTLIWOŚĆ: 1/rok

Let's Start Up! to cykl wydarzeń poruszających tematykę przedsiębiorczości, zakładania własnego biznesu i najnowszych technologii. Składają się one z dwóch części: *Startup2Night*, weekendowego hackathonu, którego celem jest stworzenie startupu w ciągu 72 godzin; i EXPO, w którego skład wchodzi: interaktywne targi, konferencja i sesja networkingowa w formule tzw. speed-dating – dla przedsiębiorców chcących nawiązać kontakty z funduszami venture capital.



*Jeżeli pracujesz nad czymś innowacyjnym,
postaraj się jak najszybciej wdrożyć na rynek
pierwszą wersję produktu i dopiero później
go ulepszaj. Skup się na jednym temacie
i wkładaj całe serce w to, co robisz.*

Paweł Soluch, CEO i founder Neuro Device Group





Forum Młodych Przedsiębiorców

www: minnowacyjni.pl
CZĘSTOTLIWOŚĆ: 1/rok

Forum Młodych Przedsiębiorców jest flagowym wydarzeniem inicjatywy Młodzi Innowacyjni, powołanej przez Krajową Izbę Gospodarczą. Jej celem jest integracja najważniejszych organizacji otoczenia młodego biznesu, szkół wyższych, inkubatorów przedsiębiorczości, parków naukowo-technologicznych, a przede wszystkim młodych innowacyjnych przedsiębiorców. Młodzi Innowacyjni organizują również szkolenia, konferencje czy spotkania z liderami biznesu.



OpenReaktor

www: reaktorwarsaw.com
CZĘSTOTLIWOŚĆ: 1/mies.

OpenReaktor to wydarzenia, na których co miesiąc można poznać doświadczenia startupowców, nawiązać kontakty, porozmawiać w nieformalnej atmosferze przy pizzy i piwie oraz rozeznaczyć się w warszawskim ekosystemie.

OPEN
reaktor

Pixel Heaven

www: pixelheavenfest.com

CZĘSTOTLIWOŚĆ: 1/rok

Pixel Heaven to największe wydarzenie w Polsce dla niezależnych studiów tworzących gry wideo, na które składają się wystawa *INDIE BASEMENT*, branżowa konferencja *PIXEL CONNECT* oraz nagrody *PIXEL AWARDS*. Każda edycja to znakomici goście specjaliści i atrakcje, jakich nie da się doświadczyć podczas żadnej innej imprezy w Polsce. Organizatorem *Pixel Heaven* jest wydawca magazynu „PIXEL”.

**PIXEL
HEAVEN**



Program E(x)plory

www: explor.pl

CZĘSTOTLIWOŚĆ: 1/rok

Program *E(x)plory* jest przedsięwzięciem Fundacji Zaawansowanych Technologii, łączącym naukowców, startupy, biznes, organizacje pozarządowe, instytucje publiczne i media. Celem jest wsparcie realizacji innowacyjnych projektów i ich promocja na arenie międzynarodowej. Podczas siedmiu edycji zbudowano społeczność 1200 młodych naukowców, którzy zgłosili 1002 projekty naukowe.



E(x)plory

Scalar

[www: scalar-conf.com](http://www.scalar-conf.com)

CZĘSTOTLIWOŚĆ: 1/rok

Scalar jest pierwszą w Europie Środkowej konferencją poświęconą całkowicie językowi Scala. Wydarzenie odbywa się regularnie od 2014 roku i łączy profesjonalnych programistów z pasjonatami. Agendę konferencji tworzą wyłącznie prezentacje techniczne, przedstawiane przez doświadczonych prelegentów.

Startupowa Środa

[www: startupacademy.pl](http://www.startupacademy.pl)

CZĘSTOTLIWOŚĆ: 1/mies.

Startupowe Środy są spotkaniami organizowanymi przez Startup Academy dla osób zarówno posiadających pomysł na biznes, jak i go poszukujących. W każdym z nich biorą udział gość specjalny – przedstawiający historię swojego biznesu – i ekspert. Stałym punktem programu są także prezentacje startupów rozpoczynających swą działalność.

Startup Grind Warsaw

[www: startupgrind.com/warsaw](http://www.startupgrind.com/warsaw)

CZĘSTOTLIWOŚĆ: 1/mies.

Startup Grind Warsaw jest gospodarzem comiesięcznych wydarzeń dla startupów, które mają na celu przekazywanie wiedzy, inspirowanie i nawiązywanie kontaktów oraz budowę przyjaznej społeczności przedsiębiorców i otoczenia okołobiznesowego.



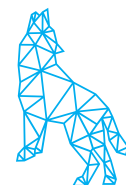


Startup Weekend Warsaw

[www: swwaw.com](http://www.swwaw.com)

CZĘSTOTLIWOŚĆ: 1-2/rok

Startup Weekend to wydarzenie łączące międzynarodowy hackathon z akceleratorem Techstars. Podczas 54-godzinnego wydarzenia uczestnicy przygotowują i weryfikują koncepcje biznesowe. W założeniu każdy z zespołów doprowadza swój pomysł do fazy prototypu/MVP (*minimum viable product*).



WOLVES
SUMMIT

Wolves Summit

[www: wolvestsummit.com](http://www.wolvestsummit.com)

CZĘSTOTLIWOŚĆ: 2/rok

Wolves Summit to konferencja skierowana nie tylko do startupów, lecz także do inwestorów, przedsiębiorców czy przedstawicieli korporacji i sektora MŚP. Skupia się na innowacyjnych technologiach i promuje ideę networkingu, który jest wspierany przez aplikację umożliwiającą umówienie spotkań jeden na jeden.

Women in Tech Summit

[www: womenintechsummit.pl](http://www.womenintechsummit.pl)

CZĘSTOTLIWOŚĆ: 1/rok

Perspektywy Women in Tech Summit jest wydarzeniem, które ma na celu pokazanie potencjału kobiet w obszarze IT i big engineering. W jednym miejscu gromadzi talenty z regionu Europy Środkowo-Wschodniej i Azji Centralnej. W pierwszej edycji, która odbyła się w 2018 roku, wzięło udział ponad 2500 uczestniczek.

SUCCESS STORY: ACR SYSTEMS

Stabilizacja w powietrzu



Latałem bezałogowcem z kamerą dla warszawskiego świata filmowego, dostarczając obraz z powietrza, w czasach gdy nie można było jeszcze kupić drona w pierwszym lepszym sklepie. Aby obraz miał odpowiednią jakość, musiał być stabilny i płynny. Należało więc wymyślić odpowiednie rozwiązania. Tak narodziła się potrzeba stworzenia profesjonalnego sprzętu – dzisiaj nazywanego potocznie gimbałem – który stabilizuje różnego typu kamery, wyspecjalizowane anteny i dalmierze, zasila je i pozwala na zdalne sterowanie nimi. Dziś dostarczamy kompleksowe rozwiązania specjalistom – nie tylko filmowcom, lecz także budowlańcom, elektrykom, rolnikom. Naszą codziennością stała się praca z kamerami termowizyjnymi, superspektralnymi i innymi zaawansowanymi urządzeniami przetwarzającymi obraz. Dzięki temu rynek zbytu wydaje się wręcz nieskończony.

Wsparcie środowiska

Dobrze ugruntowani biznesowo jeszcze nie jesteśmy, co poniekąd może być



Max Salamonowicz

spowodowane naszym niedoszacowaniem trudności związanych z technologią, jaką przyszło nam budować. Ale w najtrudniejszych chwilach mogliśmy liczyć na wsparcie warszawskiego środowiska startupowego. Dzieliłiśmy się swoimi wątpliwościami, pokazywaliśmy arkusze kalkulacyjne, dyskutowaliśmy o skomplikowanych procesach produkcyjnych. Duża część spotkań pozwoliła nam poznać nowe sposoby, metody i narzędzia, dzięki którym szybciej, taniej i sprawniej dążymy do celu. Zresztą pierwszych klientów zdobyliśmy za pomocą kampanii crowdfundingowej na platformie Kickstarter. Zebraliśmy tak pierwszy milion i po pewnych perypetiach dostarczyliśmy naszym klientom setkę urządzeń. Cieszyliśmy się z każdej wzmianki na temat naszego sprzętu w mediach społecznościowych. Euforia w momencie, gdy zobaczyliśmy pierwsze wideorecenzje, była ogromna.

Największe bolączki

Popętniliśmy też sporo błędów. Mogliśmy słuchać uważnie. Wiele życzliwych osób

starło się nam pomagać w trakcie naszej mozolnej wędrówki w stronę sukcesu, jednakże wielokrotnie popełnialiśmy najpospolitszy błąd młodych przedsiębiorców. „Ja wiem lepiej” powinno ustąpić miejsca pokorze. Na pewno dzisiaj nie mielibyśmy tak ciężkiego bagażu błędów i porażek. Delegowanie zadań także stanowi problem, szczególnie gdy biznes rośnie. Szybko okazało się, że doba jest o wiele za krótka na to, abyśmy zrealizowali wszystkie nasze cele. Umiejętne zarządzanie czasem stanowi nadal największą bolączkę naszego biznesu.

Ruszajcie na spotkanie!

Dziś już wiemy, że umiemy robić hardware. Wiemy, kim jest nasz klient i gdzie żyje. Wiemy, że świetnie go rozumiemy i potrafimy się z nim komunikować. Największe wyzwanie to zachowanie tempa wzrostu przy jednoczesnym zdrowym przepływie finansowym – co wydaje się jeszcze niemożliwe do osiągnięcia. Dążymy do upragnionego progu rentowności i stabilności w rozwoju.

Czas zrobić dobre wyniki – które bez dwóch zdań ucieszą naszych cierpliwych inwestorów. Wszystkim, którzy dopiero zaczynają, na pewno mogę poradzić: pytajcie! Chodźcie za mądrzejszymi od siebie, męczcie ich o opinię, poradę. Dajcie się poznać i polubić. „Podaj dalej” w warszawskim świecie startupów naprawdę działa. Uczcie się nie tylko w szkołach i własnych firmach – wiedza jest bowiem na wyciągnięcie ręki wokół, wystarczy ruszyć się na spotkanie i czerpać garściami z doświadczeń innych przedsiębiorców.

BRANŻA: hardware house

LICZBA PRACOWNIKÓW: 10+

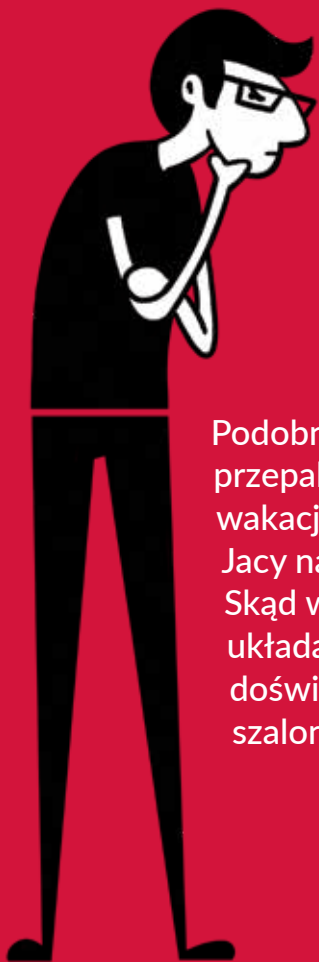
ROK ZAŁOŻENIA: 2013

UZYSKANE FUNDUSZE: 3+ mln zł (pomijając crowdfunding)

www: acr-sys.com/besteady.eu

44

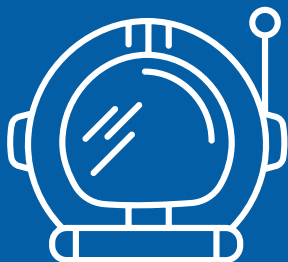
*Kim jest
startupowiec?*



Podobno startupowiec to dwudziestolatek w klapkach, przepalający fundusze zdobyte od inwestorów na wakacjach w egzotycznych miejscach. Ale czy to prawda? Jacy naprawdę są założyciele firm technologicznych? Skąd wpadli na pomysł, by swoje życie zawodowe układać w taki sposób? Czym się interesują? Jakie mają doświadczenia? Co motywuje ich do pracy i realizacji szalonych pomysłów? Tego chcę się dowiedzieć.

Sylwetka startupowca

Kim jest i jaki jest założyciel innowacyjnej firmy?



Od czterech lat fundacja Startup Poland bada rodzime środowisko startupów. Co roku wydaje z badania nowy raport. Dzięki temu widać jak na dłoni krzywą rozwoju środowiska polskich startupowców i jego udział w innowacyjnej gospodarce.

3 mld zł

rząd zainwestuje w rozwój startupów w Polsce w ciągu najbliższych sześciu lat w ramach programu *Start in Poland*

Źródło: *Start in Poland*, Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, 2017



Trzydziestokilkuletni, dobrze wykształcony, często z dyplomem lub po studiach podyplomowych, o sporym doświadczeniu biznesowym i dobrej znajomości języków obcych, wewnętrznie zmotywowany, do tego w mokasynach i z poszetką w marynarce. Tak pokrótce można scharakteryzować startupowca według raportu *Polskie Startupy 2018*.

Niemal połowa założycieli startupów mieszkała za granicą. Zagraniczne doświadczenia życiowe sprzyjają rozbudzeniu ambicji przedsiębiorczych. Sam sukces natomiast w dużej mierze koreluje ze studiowaniem nauk społecznych: wśród najlepiej zarabiających i najszybciej rosnących startupów znacząco więcej jest **founderów po ekonomii, socjologii czy prawie niż po kierunkach ściśle technicznych.**

Prawie co drugi założyciel ma solidne doświadczenie w prowadzeniu własnej lub rodzinnej firmy. Więcej niż co trzeci



były startupowcem wciąż posiada udziały w startupie, który prowadził. **Okolo 37% podjęło wysiłek przejścia na swoje po okresie pracy w korporacji.**

Dane wskazują, że badane startupy coraz częściej decydują się prowadzić spółkę przy udziale dwóch założycieli, a nie w pojedynkę – wzrost z 36% do 41% rok do roku. Współpracę ponad dwóch

założycieli deklaruje 32% badanych – 7% mniej, niż pokazują zeszłoroczne dane.

Główną motywacją startupowców z pewnością nie są pieniądze. Motorem ich działań biznesowych również nie jest, charakterystyczny dla małego biznesu, wpływ środowiska zewnętrznego, w tym rodziny. Zaskakujące wydaje się to, że pomimo powszechnej percepcji startupu jako miejsca, w którym można pielęgnować elastyczny czas pracy oraz osiągnąć upragnioną niezależność od szefa, paradoksalnie te czynniki miały dla respondentów umiarkowane znaczenie. Z pewnością można powiedzieć, że bycie przedsiębiorcą startupowym to wynik bardzo indywidualnych, samodzielnych decyzji. W analizie wypowiedzi startupowców zwróciliśmy uwagę na dwa czynniki o szczególnym znaczeniu: **startup daje badanym możliwość wykorzystania własnych kompetencji i pozwala wykorzystać szansę rynkową na zasadzie „nie mogłem tego tak zostawić”.** Startup wydaje się modelem organizacji, który pozwala w pełni czerpać satysfakcję z pracy i ma to też duże znaczenie dla większości respondentów.

Badani zwracali ponadto uwagę na satysfakcję z prowadzenia organizacji z ludźmi o podobnym poziomie motywacji, na możliwość ciągłego rozwoju i uczenia się oraz pracę z tymi, z którymi lubią pracować. Interesujące są głosy odwołujące się do poczucia sprawczości, którą daje im ta forma organizacji: **„Wierzę, że w taki sposób mogę pomóc najlepiej i jednocześnie w pełni wykorzystać swoje talenty”.**

Źródło: Polskie startupy. Raport 2018, Startup Poland



Nie czekaj! Jeśli masz pomysł, zacznij wcielać go w życie. Wypuść wersję testową na rynek i pozwól, aby użytkownicy ją ocenili. W większości przypadków okaże się, że nie jest tak źle, a pierwsze recenzje wskażą Ci, w którą stronę powinieneś się rozwijać.

Konrad Kwiatkowski, CEO i founder Packhelp

Startupowcy w liczbach

Źródło: Polskie startupy. Raport 2018, Startup Poland

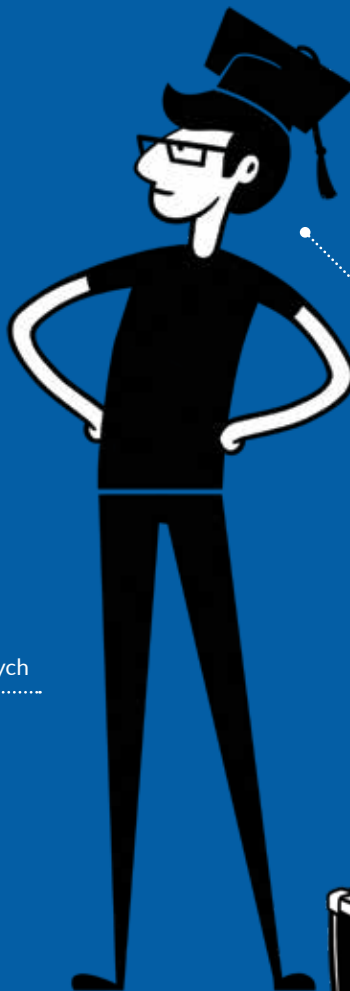


14% sprzedaje produkty prywatnym użytkownikom



83% swoją ofertę kieruje do innych firm, działając w segmencie B2B

60% założycieli najlepszych startupów ma wykształcenie w dziedzinie nauk społecznych



26% startupów ma kobiety wśród założycieli



Współpracę ponad dwóch założycieli deklaruje **32%** badanych



37% podjęło wysiłek przejścia na swoje po okresie pracy w korporacji



50% startupowców przebywało za granicą



SUCCESS STORY: DAILYART

Więcej piękna na co dzień



Zuzanna Stańska

Pomysł na startup powstał, bo bardzo nudziłam się na wakacjach. Nudząc się, myślałam o tym, że chciałabym, aby więcej piękna krążyło na co dzień po świecie. Brak piękna nie jest żadnym niewiarygodnie ważnym problemem, ale wydaje się, że niektórym doskwiera. Pomyślałam, że wystarczyłaby aplikacja mobilna, która codziennie pokazuje jedno dzieło sztuki z krótkim opisem. Stąd wziął się pomysł na DailyArt.

Klienci z USA

Nie wiedziałam, czy będzie zapotrzebowanie na taką aplikację, po prostu założyłam,

że tak. Nie było to zbyt sensowne podejście, ale na szczęście się udało. Pierwsi klienci znaleźli DailyArt po prostu w App Store i Google Play. Ale duża ich liczba pojawiła się, kiedy przeczytali o nas na zagranicznych serwisach startupowych. Znaleźliśmy się na nich dzięki udziałowi w programie *Blackbox Connect* w Do-line Krzemowej, do którego zostaliśmy zarekomendowani przez Reaktor. To tam zrozumiałam, dlaczego większość naszych użytkowników pochodzi ze Stanów Zjednoczonych. Tak zadziałał startupowy ekosystem.

Jesteśmy na dobrej drodze

Po siedmiu latach działania wchodzimy na nowe rynki – a dokładniej, tłumaczymy wszystkie treści na nowe języki, w tym chiński. Zarabiamy na sobie, a nadwyżki inwestujemy dalej w produkt. Można więc powiedzieć, że firma znajduje się na dobrej drodze. Choć nie zawsze tak było. Nadal nie wiem, czy to błąd, ale przez to, że z zasady nie chciałam brać zewnętrznego finansowania, długo trwało, nim aplikacja zaczęła przynosić zyski i zarabiać. Kilka lat ciułałam grosz do grosza i przez to zaczęliśmy zarabiać bardzo późno. Z drugiej

strony można powiedzieć, że taka cierpliwość się opłaciła – po siedmiu latach doskonale wiemy, co robimy i ile to kosztuje.

Z głową realizujcie marzenia

Bazując na moim doświadczeniu, początkującym przedsiębiorcom poleciłabym, żeby realizowali swoje marzenia, ale nim zaczną – by dużo rozmawiali z mądrzejszymi od siebie ludźmi i poznali najpierw dobrze swoich potencjalnych klientów. Po tym warto zacząć działać i uczyć się na swoich błędach. Jednak dobrze jest mieć najpierw zapewnione źródło finansowania, a potem wziąć się do dzieła. Poradziłabym też innym, żeby dobrze liczyli pieniądze, a najlepiej – żeby dokładnie liczyli, ile faktycznie zarabiają (i nie przez zewnętrzne finansowanie) i ile w danym momencie mogą bezpiecznie wydać.

BRANŻA: aplikacje mobilne/edukacja

LICZBA PRACOWNIKÓW: 4

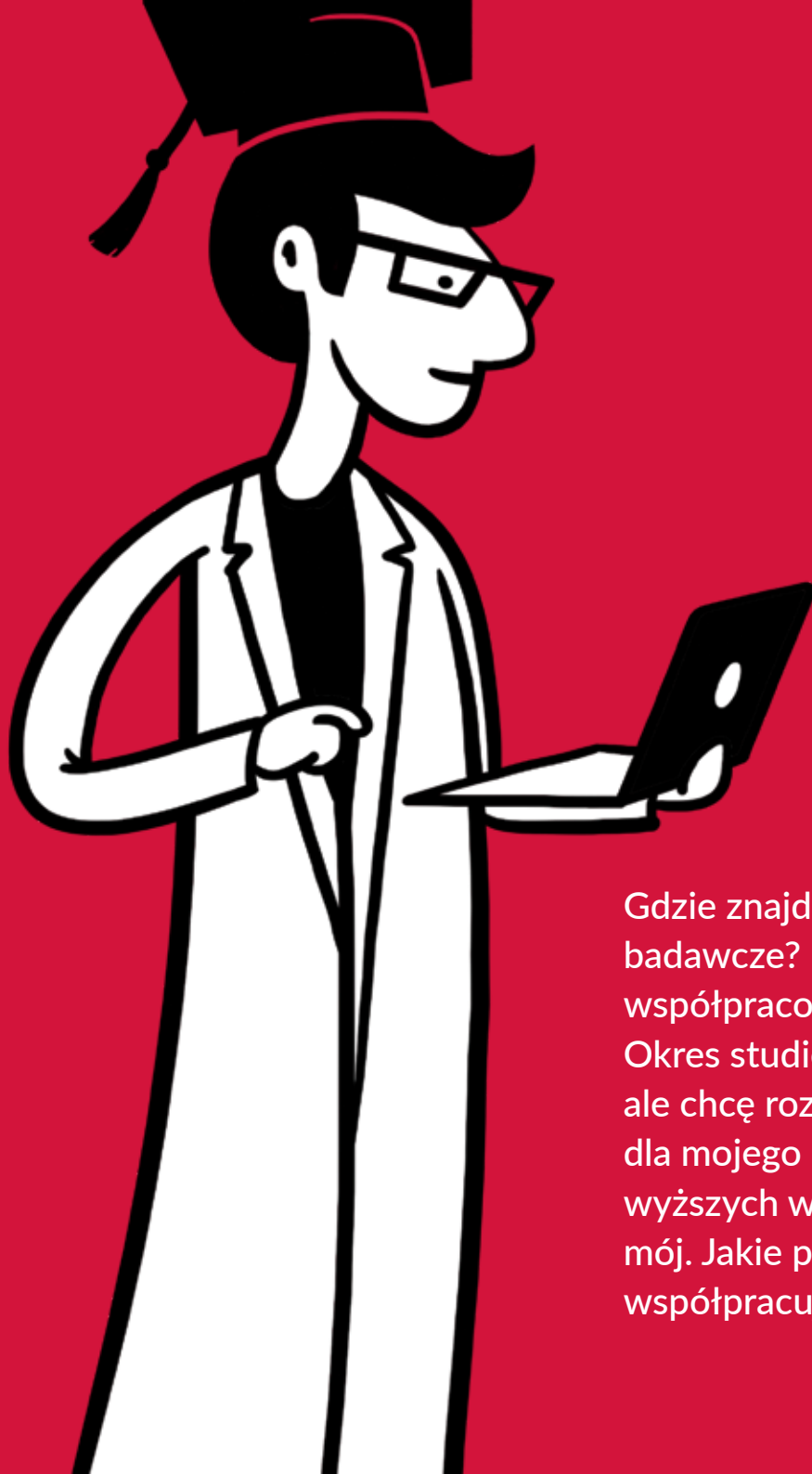
ROK ZAŁOŻENIA: 2012

UZYSKANE FUNDUSZE: 0 zł

www: getdailyart.com

*Jak uczelnie
wspierają
startupy?*

50



Gdzie znajdę laboratorium badawcze? Na jakich zasadach mogę współpracować z zespołem naukowym? Okres studiów mam już za sobą, ale chcę rozejrzeć się za wsparciem dla mojego pomysłu. Wiele szkół wyższych wspomaga biznesy takie jak mój. Jakie problemy mogę rozwiązać, współpracując z uczelnią?

Uczelnie

Które warszawskie szkoły wyższe mają swoje programy współpracy ze startupami?



Bywają takie pomysły, nad którymi myśleć musi wiele mądrych głów i do których testowania niezbędne są komory próżniowe, laboratoria chemiczne, warsztaty wyposażone w najnowsze sprzęty. W takich sytuacjach z pomocą przyjść mogą uczelniane centra innowacji, inkubatory i huby.

256 478

osób studiuje w Warszawie,
z czego ponad połowa to kobiety

Źródło: GUS, Edukacja i wychowanie,
2017/2018



foto: Uniwersytet SWPS

Centrum Innowacji Uniwersytetu SWPS

[www: swps.pl/nauka-i-badania/jednostki-badawcze/centrum-innowacji](http://www.swps.pl/nauka-i-badania/jednostki-badawcze/centrum-innowacji)

Centrum Innowacji Uniwersytetu SWPS jest miejscem powołanym z myślą o spotkaniu kilku światów – biznesu, trzeciego sektora, władz samorządowych, naukowców i studentów. W ramach współpracy oferuje m.in. inkubację, realizację prac badawczo-rozwojowych, ekspertyzy i pomoc we wdrożeniach nowych technologii, a także projekty UX, prototypowanie czy testowanie nowych idei *design thinking*.



Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii SGH

[www: sgh.waw.pl/cpitt](http://www.sgh.waw.pl/cpitt)

Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii SGH prowadzi Klub Przedsiębiorców, Start-up HUB, konkursy typu *Canvas Business Challenge* czy *Żagle Biznesu*. Pierwsza z tych inicjatyw jest platformą integrującą absolwentów i studentów, która sprzyja kontaktom nauki z biznesem. Start-up HUB tworzy społeczność zapewniającą przestrzeń coworkingową, mentoring i wsparcie inwestorów. Konkursy rozpowszechniają opracowanie modeli biznesowych zgodnie z metodyką Canvas i nagradzają najlepszych przedsiębiorców.



Inkubator Innowacyjności Politechniki Warszawskiej

[www: cziitt.pw.edu.pl/inkubator](http://www.cziitt.pw.edu.pl/inkubator)

Inkubator Innowacyjności PW (ININ) oferuje zaplecze infrastrukturalne oraz merytoryczne zarówno dla środowiska akademickiego, jak i dla przedsiębiorców spoza uczelni. Wspiera m.in. startupy, uczelniane firmy technologiczne (spin off/out), inicjatywy klastrowe. Współpracuje z biznesem, w tym z partnerami międzynarodowymi. Prowadzi programy preinkubacji, akceleracji i inkubacji. ININ ma też biura i przestrzeń coworkingową. Oferuje: dostęp do usług badawczych, laboratoriów i pozostałej infrastruktury Centrum Zarządzania Innowacjami i Transferem Technologii Politechniki Warszawskiej na preferencyjnych warunkach; pierwszeństwo udziału w warsztatach, szkoleniach i konferencjach; wsparcie sieci mentorów i ekspertów inkubatora; możliwość zaprezentowania własnej firmy na wydarzeniach branżowych.

Uczelnie to olbrzymie organizacje. Dlatego też podstawową zaletą skorzystania z ich oferty jest możliwość bezpośredniego kontaktu z całym potencjałem szkół wyższych.

**Łukasz Sztern, specjalista ds. badań i inkubatora,
Inkubator Innowacyjności Politechniki Warszawskiej**



Inkubator Uniwersytetu Warszawskiego

[www: iuw.edu.pl](http://www.iuw.edu.pl)

Inkubator UW tworzy społeczność akademicka Uniwersytetu Warszawskiego i Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego. Do jej dyspozycji są m.in. pracownia elektroniczna czy centrum projektowania i druku 3D. Poza tym inkubator oferuje trzy strefy coworkingowe, sale konferencyjne i przestrzeń biurową. Działa w czterech lokalizacjach w Warszawie. Organizuje warsztaty *Skillbox*, których jeden moduł poświęcony jest startupom, oraz obozy szkoleniowo-integracyjne Brave Camp i PROspołeczni, prowadzone pod okiem ekspertów. Zespoły projektowe mogą także otrzymać wsparcie mentoringowe i skorzystać z programu akceleryacyjnego. Partnerami merytorycznymi i technologicznymi Inkubatora UW są Crido, eSecure, Microsoft, Pfizer, Roche Polska.



Kozminski Business Hub

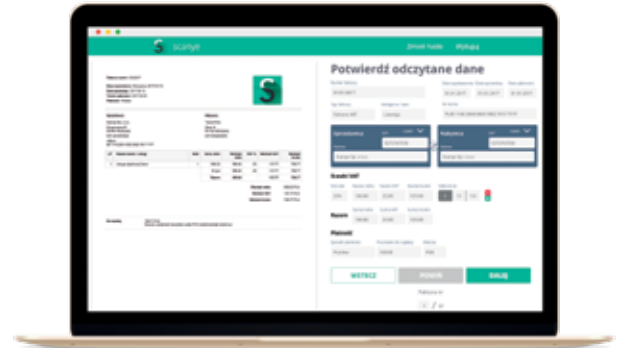
[www: kozminskihub.com](http://www.kozminskihub.com)

Kozminski Business Hub jest spółką Akademii Leona Koźmińskiego zajmującą się wspieraniem nowych i już istniejących biznesów. Posiada trzy marki: Kozminski Venture Lab, Kozminski Angels i Kozminski Consulting. Pierwsza z nich oferuje

doradztwo dla startupów, program akceleryacyjny i dostęp do centrum hackathonowego Leathon. W ramach Kozminski Angels działają crowdfunding udziałowy i Klub Aniołów Biznesu ALK. Kozminski Consulting zapewnia natomiast doradztwo organizacyjne, prawne i finansowe dla rozwiniętych przedsiębiorstw.

SUCCESS STORY: SCANYE.PL

Ułatwienia dla księgowych



Pracując w korporacji, dowiedzieliśmy się, że grupa 13 pracowników ręcznie przepisywała ponad 80 000 paragonów miesięcznie. Po rozpoznaniu rynku okazało się jednak, że taki sposób przenoszenia danych z faktury nie stanowi wyjątku, tylko znacznie większy problem. Złożyliśmy wymówienia i zaczęliśmy prace nad Scanye. Nasz program odczytuje dane z faktur, pozwalając na automatyczne księgowanie dokumentów i ich analizę. Dzięki temu pozbywamy się ręcznego przepisywania danych i zmniejszamy margines błędu, który powstawał podczas tego procesu.

Niezbędne poznanie potrzeb

Początkowo popełniliśmy duży błąd. Zakładaliśmy, że skoro sami używalibyśmy produktu, który chcemy stworzyć, to na pewno odpowiada on potrzebom rynku. Zamiast zająć się badaniem oczekiwań klienta, zaczęliśmy od budowy programu do odczytywania danych z paragonów. Dopiero rozmowy z bardziej doświadczonymi od nas i konfrontacja z potencjalnymi klientami skłoniły nas do zbadania rynku.

Zrobiliśmy wywiady z ponad setką biur rachunkowych w Warszawie. Potwierdziliśmy, że przepisywanie danych zajmuje dużą część ich czasu pracy i chętnie zastosowaliby rozwiązanie usprawniające ten proces, ale wskazali też na wiele zagadnień, które nie przyszły nam w ogóle do głowy.

Komunikacja to podstawa

Przebywanie w otoczeniu innych firm technologicznych bardzo inspiruje i umożliwia wymianę zarówno wiedzy, jak i motywacji. Startupowe wydarzenia pozwalają na poznanie potencjalnych klientów oraz dostawców. Dzięki temu i osobistym kontaktom z biurami rachunkowymi, z którymi rozmawialiśmy na etapie wywiadów, znaleźliśmy klientów Scanye. Teraz dochodzimy do 100 abonentów, realizujemy właśnie pierwsze wdrożenie z zagranicznym klientem korporacyjnym oraz zaczęliśmy bezpośrednią integrację z programami księgowymi i platformami online. Krótko mówiąc: osiągnęliśmy etap *product-market fit* i zaczynamy skalowanie.

Ale nie osiągnęlibyśmy tego sami. Gdybym więc miał komuś doradzać, od czego zacząć budowanie własnego startupu, powiedziałbym: nauczcie się komunikacji na linii biznes – IT. Okazuje się, że nie wszystko będziecie rozumieli tak samo!

BRANŻA: księgowość/fintech/SaaS

LICZBA PRACOWNIKÓW: 8

ROK ZAŁOŻENIA: 2016

UZYSKANE FUNDUSZE: 180 000 zł

www: scanye.pl



Łukasz Podgajny

Co warto wiedzieć, zanim się zacznie?

Jak zdobywać klientów? Jak budować zespół?
Jak zaplanować budżet? Zasypiam i budzę się
z masą pytań w głowie, więc już pora, bym
zgłosił się do akceleratora. Jaka jest największa
wartość programów akcelerycyjnych? Jakie
wymagania muszę spełnić? Kim są mentorzy
tam pracujący? Czytajcie dalej!



Wiedza

Czym zajmują się warszawskie akceleratory?



Są takie miejsca, w których można zadać wszystkie pytania związane z własnym pomysłem, tworzeniem startupu i zdobywaniem finansów. Warto przyjść do akceleratora, by przyspieszyć przekazywanie idei w realny biznes.

24%

startupów, które pozyskały finansowanie, znalazło je dzięki pomocy warszawskich akceleratorów – to dwukrotnie więcej niż w roku ubiegłym

Źródło: Polskie startupy. Raport 2018, Fundacja Startup Poland



Akademicka Liga Startupów

[www: startupleague.pl](http://www.startupleague.pl)

DLA KOGO: mikro-, mali i średni przedsiębiorcy, których firmy są zarejestrowane na Mazowszu, mają mniej niż 2 lata, rozwijają innowacyjne produkty lub usługi, zgodne z obszarami tematycznymi Ligi.

Akademicka Liga Startupów to akcelerator, który wspiera przedsiębiorczość na Mazowszu. W ramach projektu poszukiwani są inżynierzy, innowatorzy i wizjonerzy,

których koncepcje wpłyną na otoczenie społeczne, ekologiczne i technologiczne. Program został przygotowany dzięki współpracy mazowieckich fundacji: MOST, StartUp Hub Poland i Digital Knowledge Observatory.

OFERTA: bezpłatny, zindywidualizowany i elastyczny trzymiesięczny proces akceleracji, analiza potrzeb i dobór ścieżki rozwoju, mentoring, networking, Demo Day, przygotowanie do pozyskania kapitału zewnętrznego i wdrożenia projektu.



**Biznes
w Kobietych
Rękach**

SIEĆ PRZEDSIĘBIORCZYCH KOBIEĆ

Biznes w kobiecych rękach

www: siecpredsiembiorczychkobiet.pl

DLA KOGO: kobiety z pomysłem na biznes, planujące założyć firmę.

Biznes w kobiecych rękach to autorski ośmiomiesięczny program akceleryacyjny Sieci Przedsiębiorczych Kobiet, który zajął pierwsze miejsce w konkursie *Central European Startup Awards 2018* w kategorii Best Accelerator or Incubator. Nie ma charakteru branżowego, a wręcz stawia na różnorodność conceptów biznesowych. Na potrzeby akceleratora powstał Klub Mentorek, który skupia ponad 100 pań – doświadczonych przedsiębiorczyń i menadżerek wysokiego szczebla.

OFERTA: cykl szkoleń biznesowych, indywidualny mentoring, spotkania networkingowe.

INVESTIN



INVESTIN

www: investin.pl

DLA KOGO: twórcy i wynalazcy, startupy technologiczne, innowacyjne małe i średnie firmy, spółki transferu technologii, spółki celowe, uczelnie, jednostki B+R, globalne firmy, duże przedsiębiorstwa, jednostki samorządowe.

INVESTIN rozwija i finansuje zaawansowane technologie, poprzez doradztwo biznesowe w obszarze globalnego rynku innowacji, programy akceleracji startupów oraz inwestycje venture capital. Posiada akredytację Instytucji Otoczenia Biznesu o profilu Centrum Innowacji przyznane niezależnie przez Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii oraz samorząd województwa mazowieckiego.

OFERTA: doradztwo, szkolenia i warsztaty, w tym Akademia Komercjalizacji®, akceleracja, na którą składają się diagnoza potrzeb, wsparcie eksperckie, rozwój przedsięwzięcia.



HUGE
THING



Huge Thing

www: huething.vc

DLA KOGO: startupy, korporacje, instytucje publiczne.

Huge Thing to globalna sieć wsparcia innowacji. Poprzez organizację programów akceleryacyjnych, warsztatów oraz doradztwo pomaga budować rentowne startupy oraz wdrażać i rozwijać nowe technologie w organizacjach.

OFERTA: programy akceleryacyjne, mentoring z zakresu budowania firm, wsparcie procesów wdrażania innowacji, organizacja wydarzeń, warsztatów oraz szkoleń w organizacjach.

Mazowiecki Inkubator Technologiczny

www: e-mit.pl

DLA KOGO: osoby z ciekawymi pomysłami, firmy i właściciele firm MŚP.

Mazowiecki Inkubator Technologiczny (MIT) inwestuje w nowe przedsięwzięcia oraz firmy we wczesnej fazie rozwoju i prowadzi preinkubację. Przedmiotem zainteresowania MIT są firmy związane z branżą nowych technologii oraz outsourcingową, w tym Contact Center, marketing, logistyka, sprzedaż, obsługa klienta.

OFERTA: dokapitalizowanie przedsiębiorstwa, wsparcie strategiczne i rozwoju biznesu, wsparcie prawne, biznesowe i technologiczne.



Pamiętaj, że powodzenie Twojej firmy zależy głównie od Ciebie. Program akceleryacyjny to (tylko? aż?) narzędzie do osiągnięcia dalszych celów. Jak je wykorzystasz, to już Twoja odpowiedzialność.

Michał Olszewski, Lead Mentor IMPACT_Poland,
FundingBox.com



MIT Enterprise Forum
Central & Eastern Europe

MIT Enterprise Forum Poland

[www: mitefpoland.org](http://www.mitefpoland.org)

DLA KOGO: firmy technologiczne we wczesnych fazach rozwoju posiadające innowacyjny produkt, usługę lub model biznesowy.

MIT Enterprise Forum to globalna sieć akceleratorów z programem realizowanym na bazie know-how Massachusetts Institute of Technology, należącego do ścisłej czołówki uniwersytetów na świecie. Celem programu jest wsparcie rozwoju i modelu biznesowego startupów naukowo-technologicznych. MIT Enterprise Forum Poland umożliwia również współpracę z największymi międzynarodowymi i polskimi firmami.

OFERTA: dostęp do międzynarodowego ekosystemu innowacji, inwestorów, infrastruktury partnerów programu; wsparcie mentorów i dopracowanie modelu biznesowego; akademia prezentacji inwestorskiej; bootcamp w Bostonie dla najlepszych startupów.



[m]spark powered by KnowledgeHub Akcelerator

[m]spark powered by Knowledge Hub Akcelerator

[www: mspark.ac](http://www.mspark.ac)

DLA KOGO: startupy oraz małe i średnie firmy działające w obszarze technologii marketingowych.

[m]spark powered by Knowledge Hub Akcelerator jest programem akcelacyjnym, którego celem jest rozwinięcie i wdrożenie innowacyjnych pomysłów z sektora

technologii marketingowych. W ramach akcelatora mentorzy i przedstawiciele organizacji partnerskich dzielą się z uczestnikami wiedzą ze świata reklamy i nowych mediów oraz doświadczeniem rynkowym.

OFERTA: wsparcie biznesowe i kapitałowe, know-how ekspertów z branży, możliwość przeskalowania biznesu, współpraca z jedną z największych grup mediowych w Polsce.



Polski Akcelerator Technologii Blockchain

[www: akcelerator.tech](http://www.akcelerator.tech)

DLA KOGO: startupy na wczesnych etapach rozwoju (przed zawiązaniem spółki).

Polski Akcelerator Technologii Blockchain wspiera startupy specjalizujące się w technologii blockchain, w szczególności te realizujące projekty na rzecz instytucji publicznych.

OFERTA: wsparcie doradcze i finansowe (wynagrodzenia dla programistów).

Orange Fab

[www: orangefab.pl](http://www.orangefab.pl)

DLA KOGO: firmy posiadające już istniejące rozwiązania spójne ze strategią Orange, z następujących obszarów: customer experience, e-commerce, AI, IoT, 5G, VR, AR, RPA, Big Data, cybersecurity, fintech, blockchain.

Orange Fab jest akceleratorem korporacyjnym firmy Orange. Poszukuje firm, z którymi wspólnie będzie rozwijać zaawansowane technologicznie rozwiązania. Orange Fab działa w 17 miejscach na świecie, umożliwiając startupom globalny rozwój.

OFERTA: projekt pilotażowy zakończony wypracowaniem oferty komercyjnej; możliwość wyskalowania produktu na rynku międzynarodowym we współpracy z zagranicznymi Orange Fabs; dostęp do sieci mentorów, ekspertów z ekosystemu wsparcia startupów oraz z Orange; dostęp do infrastruktury, centrum badań konsumenckich, sieci sprzedaży Orange; nieodpłatny udział w wydarzeniach branżowych, konferencjach, Demo Days w Polsce i za granicą; uczestnictwo w programie Orange Fab Club oraz możliwość uzyskania certyfikacji w zakresie współpracy z Orange; przestrzeń coworkingowa w centrum Warszawy.





reaktorx

ReaktorX

www.reaktorx.com

DLA KOGO: startupy na etapie pomysłu bądź prototypu.

ReaktorX to program preakcelacyjny dla osób prowadzących swój pierwszy startup. Jest skierowany do specjalistów w swoich dziedzinach, którzy potrzebują pokierowania biznesowego. Pozwala uczestnikom zweryfikować swój biznes na poziomie pomysłu lub prototypu, sprawdzić się w roli przedsiębiorcy oraz przygotować do zdobycia finansowania.

OFERTA: program preakcelacyjny składający się z wykładów, warsztatów, sesji mentoringowych oraz opieki mentora prowadzącego.

StartUp Hub Poland

www.startuphub.pl

DLA KOGO: projekty technologiczne we wczesnej fazie rozwoju, startupy w fazie wczesnego skalowania poszukujące partnerów korporacyjnych.

StartUp Hub Poland (SHP) jest fundacją non-for-profit powołaną do życia w 2012 roku w celu budowy międzynarodowego środowiska specjalistów, wynalzców i pionierów innowacyjnego biznesu w Polsce. Wspiera utalentowanych inżynierów i przedsiębiorców z zagranicy w budowie konkurencyjnych zespołów. Zapewnia mentoring. Pomaga w weryfikacji założeń biznesowych i technologicznych. SHP jest menadżerem programów aktywacyjnych (6 programów ukończonych przez ok. 150 zespołów wybranych z ok. 5000 zgłoszeń), organizatorem wydarzeń branżowych oraz brokerem w relacjach z funduszami VC.

OFERTA: wsparcie doradcze, mentoring, programy aktywacyjne, networking, program akcelacyjny Startup Hub Poland Prize, w którym można zdobyć nagrodę do 50 tys. euro.



WARSZAW
booster'18



STARTUP
POLAND



Warsaw Accelerator

Startup Poland

[www: startuppoland.org](http://www.startuppoland.org)

DLA KOGO: przedstawiciele biznesu angażujący się w rozwój ekosystemu startupowego oraz wspierający tworzenie prorynkowych rozwiązań legislacyjnych.

Startup Poland jest jednym z największych i najbardziej wpływowych think tanków technologicznych w Europie Środkowej. Reprezentuje branżę w dialogu z przedstawicielami biznesu, administracji publicznej i Unią Europejską. Wydaje szereg publikacji, w tym najbardziej rozbudowany raport poświęcony startupom. Współpracuje z przedstawicielami biznesu zaangażowanymi w rozwój ekosystemu startupowego i organizacjami pozarządowymi. Wspiera projekty prorynkowych rozwiązań legislacyjnych.

OFERTA: wiedza, reprezentacja branży startupowej w kontaktach z decydentami.

#Warsaw_Booster

[www: warsawbooster.ybp.org.pl](http://www.warsawbooster.ybp.org.pl)

DLA KOGO: zarówno startupy na początkowym etapie rozwoju bez prowadzonej działalności gospodarczej, jedynie z pomysłem na produkt lub usługę, jak i firmy należące do sektora MŚP (działalność gospodarcza do 3 lat) o większym zaawansowaniu, których produkty lub usługi są już dostępne na rynku.

Miejski program akceleryacyjny #Warsaw_Booster to cykliczny program realizowany przez różnych operatorów. Jego potencjał tkwi w różnorodności akcelerowanych firm reprezentujących wiele branż oraz w szerokim zakresie wsparcia merytorycznego.

OFERTA: program budowania kompetencji startupów pracujących nad technologiami i projektami odpowiadającymi na wyzwania stojące przed miastami, duża liczba partnerów z różnych dziedzin, a także mentorów i ekspertów zewnętrznych.

Warszawski Akcelerator Technologiczny WAW.ac

[www: waw.ac](http://www.waw.ac)

DLA KOGO: naukowcy i przedsiębiorcy, którzy mają coś więcej niż tylko pomysł, np. MVP.

WAW.ac skupia się na przyspieszaniu rozwoju firm i startupów technologicznych różnej wielkości, działających w obszarach life science, MedTech, energii, IoT, elektroniki, mobile i IT/ICT. Program bazuje na wieloletnim doświadczeniu założycieli oraz na zróżnicowanej obszarowo praktycznej wiedzy ponad 200 mentorów, zaangażowanych w przebieg programu odpowiednio do potrzeb uczestników.

OFERTA: indywidualna ścieżka akceleracji z dobranymi odpowiednio mentorami; wsparcie merytoryczne w formie warsztatów, szkoleń, doradztwa; wsparcie networkingowe w społeczności przedsiębiorców, naukowców, artystów, aniołów biznesu i inwestorów; wsparcie przy pozyskaniu finansowania; wsparcie techniczne przy budowie hardware/software; dostęp do partnerów programu.



SUCCESS STORY: FASADIO

Każdy dom zasługuje na nową elewację

Ponad rok temu, kiedy prowadziłam jeszcze studio architektoniczne, zgłosił się do nas klient, który chciał zaprojektować jedynie fasadę swojego już wybudowanego domu. Wraz z moim ówczesnym partnerem postanowiliśmy, że wykonane projekty zaprezentujemy na jednym z forów budowlanych. To był strzał w dziesiątkę! Na pytania pod tym postem odpowiadałam potem całą dobę i stamtąd oraz z Facebooka, na którym także zamieściliśmy posty, wzięli się kolejni chętni.

Pierwsze wyzwania

Na początku nie wiedzieliśmy, jak wyceńnić taki projekt ani jak go profesjonalnie

prezentować, więc pierwsi klienci byli trochę królikami doświadczalnymi. Kolejni pozytywnie zareagowali na przygotowaną przez nas ofertę na stronie www.projektyelewacji.pl i składali coraz więcej zamówień.

Jeszcze kilka lat temu na rynku wykończeń elewacji można było spotkać niemal wyłącznie mozaiki tynkowe i tynki aplikowane na trzy sposoby: baranek, kornik i gładki puc. Od kilku lat oferta jest coraz bogatsza, a klienci – bardziej świadomi nowych możliwości. Ciągłe brakuje jednak firm, które pomogą im odnaleźć się na rynku, podjąć decyzję w aspekcie wizualnym i wynegocjować najlepsze ceny. W dodatku konkurencja zazwyczaj



Magdalena Sobczyńska

oferuje projekt z bardzo odległym terminem realizacji.

My postanowiliśmy z klasycznego procesu projektowego wyrzucić zbędne klientowi elementy, np. konsultacje na budowie, ustanowić stały cennik za opracowanie elewacji dla domów jednorodzinnych i podzielić procesy związane z obsługą na niezbędne kompetencje. Dzięki temu udało się stworzyć ciekawy produkt w zasięgu cenowym właściciela domu.

Dźwignia akceleracji

Ale nie od początku było tak różowo. Najpierw popełniliśmy kilka błędów. Po pierwsze, nie znaleźliśmy sposobów na stabilne skalowanie biznesu, a mimo to założyliśmy wzrost klientów, opierając się jedynie na AdWords i reklamach na Facebooku. Niestety, nie działa to tak prosto, a już na pewno nie przy tak małej skali (mniej niż 1000 klientów rocznie i niewielki budżet reklamowy). Dołączyliśmy więc do programu akceleracyjnego głównie po to, by poznać ludzi dobrze znających marketing, PR i aspekty związane z automatyzacją. Chcieliśmy ponadto dowiedzieć się, jak funkcjonują inne firmy o zbliżonym profilu bądź modelu biznesowym. Dzięki akceleracji mamy szansę zaistnieć jako startup na różnych wydarzeniach, w konkursach czy w publikacjach krajowych i międzynarodowych. Udział w programie to, poza samą nauką i znajomościami, potężna dźwignia PR-owa. W Fasadio do dziś odczuwamy duży wpływ akceleratora na rozgłos firmy.

Po drugie, nie znałam się za dobrze na budowaniu zespołów i uznałam, że

potrzebujemy dużego biura, komputerów, telefonów, abonamentów na CRM-y. Były też momenty, kiedy nie wiedzieliśmy, w co ręce włożyć, bo była moc zamówień, a potem nagłe spadki – niewątpliwie nie byliśmy przygotowani ani na jedno, ani na drugie.

Kolejny błąd: nagłe i duże zmiany bez konkretnego planu finansowego, na wypadek gdyby coś nie wyszło. Myślę, że jeszcze mogłabym wymienić, ale pocieszam się myślą, że nie myli się tylko ten, co nic nie robi.

Rozwijamy pomysł

W tej chwili mamy już przygotowany MVP platformy, przez którą będziemy obsługiwać naszych klientów, poszerzamy naszą działalność o rynki zagraniczne – głównie UK, badamy także rynek USA – oraz podejmujemy partnerstwa z producentami materiałów wykończeniowych na terenie Polski. Dostajemy pozytywny feedback od branży, przede wszystkim od producentów materiałów budowlanych. Niemal wszyscy są zgodni co do tego, że zaprojektowana przez nas usługa odnajdzie się na rynku nie tylko polskim, wpłynie na wzrost świadomości klientów i na podwyższenie średniego zamówienia u klientów detalicznych.

BRANŻA: PropTech

LICZBA PRACOWNIKÓW: 6

ROK ZAŁOŻENIA: 2017

UZYSKANE FUNDUSZE: 0 (bootstrapping)

WWW: fasadio.com

Ucz się na moich błędach

Mam kilka spostrzeżeń, które pewnie kiedyś spiszę w obszerny artykuł o błędach w Fasadio. Najważniejsze spośród nich są następujące.

- Jeśli coś działa, ulepszenia wprowadzaj powoli, zwłaszcza jeżeli dochód z działalności finansuje także jej rozwój.
- Przygotuj sobie poduszkę finansową na minimum pół roku, zakładając realne koszty. Jeśli potrzebujesz kogoś zatrudnić lub coś kupić – policz, co wniesie do firmy, jaki da zysk i w jakim czasie. A najlepiej dziesięć razy się zastanów, czy dana rzecz lub osoba jest niezbędna na tym etapie.
- Nie musisz zatrudniać specjalistów na pełen etat – większość kompetencji możesz „kupić” w formie B2B. W obecnych czasach także biuro nie jest niezbędne – można pracować z zespołem zdalnie. Darmowa aplikacja, np. Trello, świetnie sprawdzi się do zarządzania projektami i ludźmi.
- Słuchaj doradców, ale kieruj się przede wszystkim własnym rozumem. Wielu ludzi, choć chce dobrze, nie zna wszystkich aspektów Twojego biznesu i siłą rzeczy może doradzać źle.

I jeszcze na koniec dobra rada: *work-work balance* jest nie do zniesienia na dłuższą metę. Odpoczywajmy!

Skąd wziąć pieniądze?

Realizacja mojego startupowego pomysłu kosztuje. Kto mi pomoże? Anioł biznesu? Fundusz kapitałowy? Crowdfunding? Wiadomo, bez inwestycji się nie obędzie. Zatem rodzą się pytania.



Funding

Na jakim etapie rozwoju pomysłu warto zgłosić się po finansowanie?



Wiadomo, przekucie pomysłu w biznes to wielomiesięczne, a czasem wieloletnie inwestycje. Mało kto ma dostęp do wolnych środków, a nawet jeśli, zazwyczaj są potrzebne dużo większe nakłady. Warto więc już na wczesnym etapie sięgnąć do zewnętrznych źródeł finansowania, by wspomóc powstawanie firmy i pozwolić jej swobodnie się rozwijać.

39 mln \$

pozyskał w kilku rundach z między-narodowego rynku inwestorskiego pochodzący z Krakowa startup Brainly

Źródło: Polskie startupy. Raport 2018,
Fundacja Startup Poland



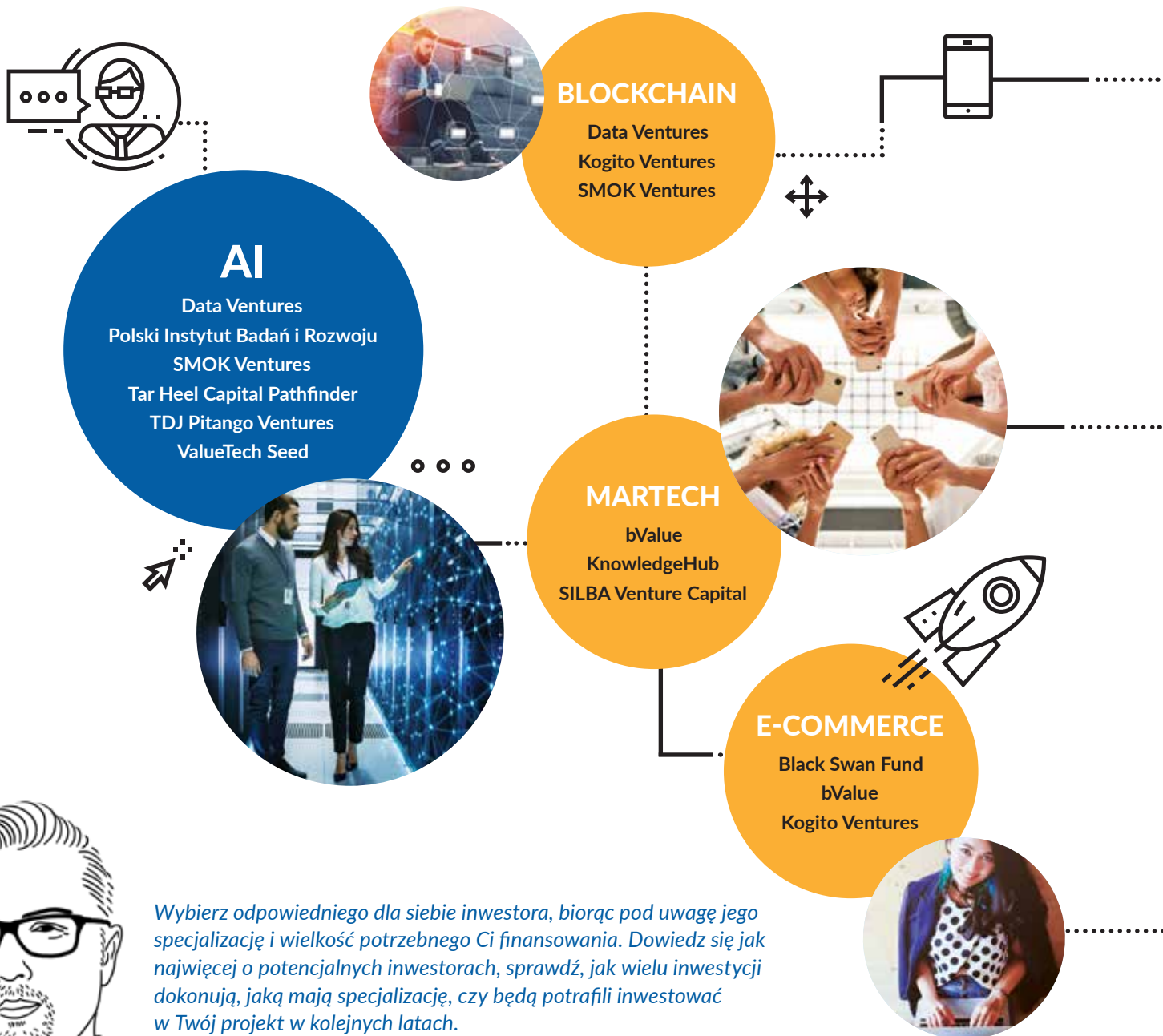
Jest wiele miejsc, w których można ubiegać się o środki na firmę. **Aniołowie biznesu** zainwestują chętnie mniejsze kwoty na wczesnym, najbardziej ryzykownym, etapie. Zazwyczaj są przedsiębiorcami, którzy już się dorobili, zakładając odnoszące sukcesy spółki, mogą więc często wesprzeć startup również swoją wiedzą.

Fundusze inwestycyjne są w stanie włożyć w projekt większe środki, aby przyspieszyć jego rozwój. Warto poświęcić chwilę na zgłębienie, jakie fundusze inwestują w startupy w zależności od etapu rozwoju i jakimi rzędami kwot operują. Ważne też jest sprawdzenie dotychczasowego portfolio funduszu i porozmawianie ze startupami, w które dany fundusz wcześniej zainwestował, aby dowiedzieć się, jak przebiegała współpraca, na co

warto zwrócić uwagę przy nawiązywaniu kontaktu i formułowaniu wniosku, jak wyglądały negocjacje.

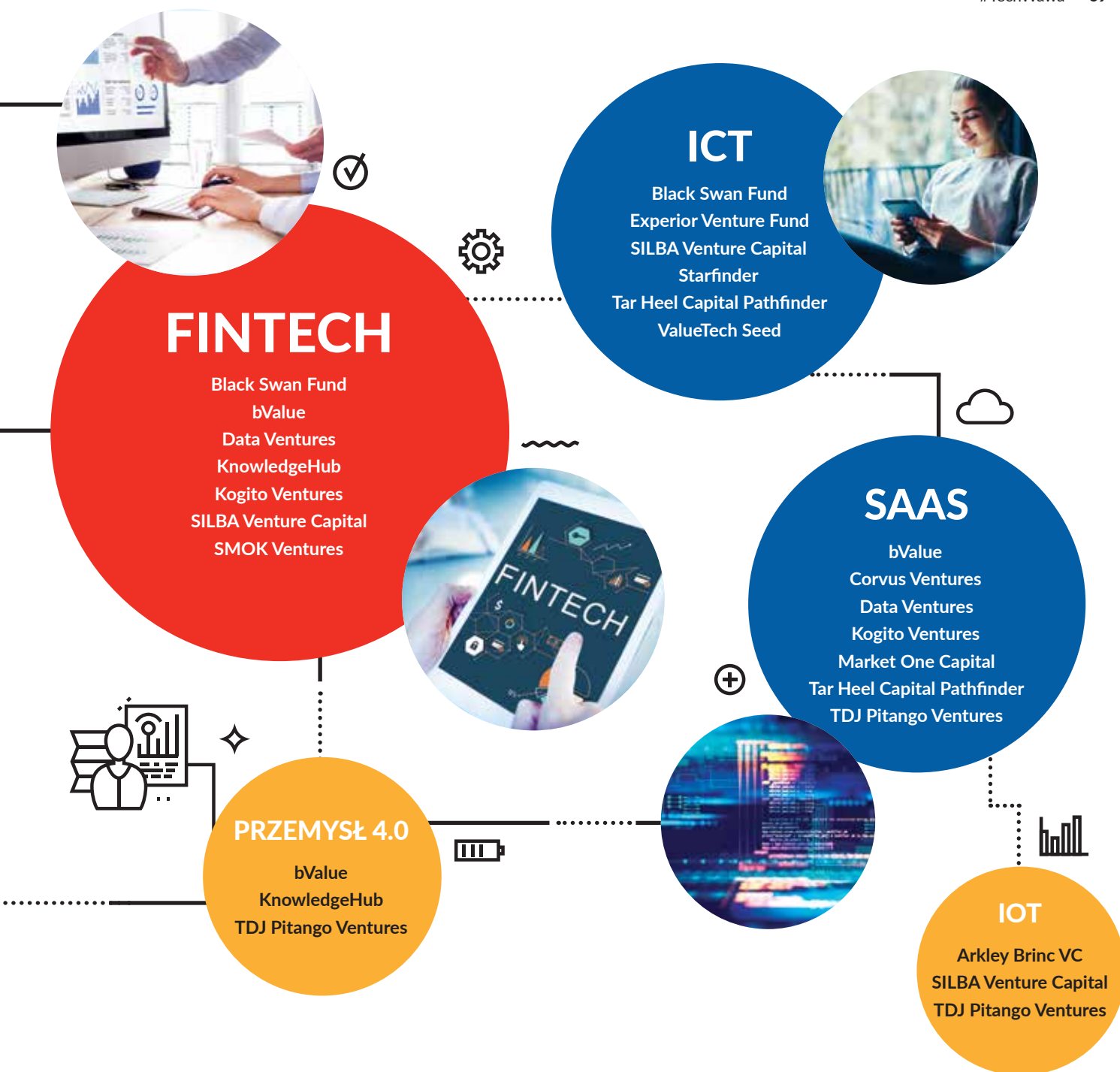
Jest jeszcze **crowdfunding społecznościowy**, czyli sposób, aby zebrać sporą kwotę poprzez małe inwestycje pochodzące od dużego grona osób. Można tak również zbudować społeczność wokół naszej firmy i znaleźć pierwszych lojalnych klientów.

To, ile będzie kosztowało wprowadzenie w życie startupowej idei, zależy oczywiście przede wszystkim od samego pomysłu. Ale nie tylko. Tak jak radzą startupowi founderzy – warto zawsze zastanowić się trzy razy, czy dany wydatek jest naprawdę niezbędny, czy na początku konieczne jest biuro w centrum Warszawy, czy wystarczy wynajęte biurko w coworkingu.



Wybierz odpowiedniego dla siebie inwestora, biorąc pod uwagę jego specjalizację i wielkość potrzebnego Ci finansowania. Dowiedz się jak najczęściej o potencjalnych inwestorach, sprawdź, jak wielu inwestycji dokonują, jaką mają specjalizację, czy będą potrafili inwestować w Twój projekt w kolejnych latach.

Marcin Zabielski, Managing Partner, Market One Capital i Hedgehog Fund



Alfabeat

www: alfabeat.com
 @: info@alfabeat.com
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 0,25–0,75 mln EUR

Arkley Brinc VC

www: arkleybrinc.vc
 @: marta.proksa@arkley.ventures
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 0,3–0,8 mln USD

Black Swan Fund

www: blackswanfund.pl
 @: k.monkiewicz@blackswanfund.pl
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: do 4 mln zł

bValue

www: bvalue.vc
 @: pitch@bvalue.vc
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 1–4 mln zł

CEE Business Angels Network

www: ceeban.org
 @: office@ceeban.org
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 0,25–4 mln zł

Cobin Angels

www: cobinangels.com
 @: kontakt@cobinangels.com
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 0,5–5 mln zł

Corvus Ventures

www: corvus.vc
 @: contact@corvus.vc
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 0,2–2,0 mln zł

Data Ventures

www: dataventures.io
 @: team@dataventures.io
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 0,1–0,25 mln USD

EEC Magenta

www: eecventures.com
 @: contact@eecventures.com
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 1–30 mln zł

Exterior Venture Fund

www: evf.com.pl
 @: office@evf.com.pl
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 0,5–3 mln EUR

KnowledgeHub

www: knowledgehub.pl
 @: knowledgehub@knowledgehub.pl
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 1–3 mln zł

Kogito Ventures

www: kogito-ventures.com
 @: biuro@kogito-ventures.com
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 0,5–4 mln zł

Market One Capital

www: moc.vc
 @: office@moc.vc
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 0,2–4 mln EUR

Montis Capital

www: montiscap.com
 @: biuro@montiscap.com
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 5–20 mln zł

Next Road Ventures

www: nextroad.vc
 @: office@nextroad.vc
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 1–4 mln zł

Polski Instytut Badań i Rozwoju

www: pibir.pl
 @: alfa@pibir.pl
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 1 mln zł

SILBA Venture Capital

www: silba.pl
 @: info@silba.pl
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: do 4 mln zł

SMOK Ventures

www: smok.vc
 @: smok@smok.vc
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 0,1–3 mln zł

Starfinder

www: starfinder.eu
 @: aleksander.mokrecki@starfinder.eu
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: do 1 mln zł

Tar Heel Capital Pathfinder

www: thcpathfinder.com
 @: contact@thcpathfinder.com
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: do 4 mln zł

TDJ Pitango Ventures

www: tdjpitangoventures.com
 @: kontakt@tdjpitango.com
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 1–3 mln USD

ValueTech Seed

www: valuetech.pl
 @: info@valuetech.pl
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: do 1 mln zł

CROWDFUNDING**Beesfund**

www: beesfund.com
 @: biuro@beesfund.com
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: do 4 mln zł

FundedByMe

www: fundedbyme.com
 @: maciej@fundedbyme.com
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 0,1–0,5 mln EUR

Vestbee

www: vestbee.com
 @: office@vestbee.com
 WYSOKOŚĆ INWESTYCJI: 0,1–25 mln zł

SUCCESS STORY: HANDYSHOWER

Pomysł z przypadku



Zdzisław Iwanek z rodzinnym zespołem

Na życzenie żony skonstruowałem przyrząd do uzupełniania płynu do spryskiwacza w samochodzie bez otwierania maski. Przy okazji powstało ciekawe urządzenie, które nie miało jeszcze zastosowania, za to odznaczało się rewelacyjnym, precyzyjnym zaworem, niezwykle lekko działającym (prawdopodobnie najlepszy wynik na świecie) i mogącym znaleźć różne zastosowania. Oba rozwiązania zostały opatentowane. Pokazane na targach *Automechanika* 2014 we Frankfurcie – wzbudziły zainteresowanie, przy czym ten przypadkowy okazał się hitem.

Zapotrzebowanie na produkt

Projekt najbardziej spodobał się mułtomanom podróżującym do Europy, potrzebującym przenośnego urządzenia do ablucji. Do tego liczne konkursy, urządzone m.in. przez organizacje humanitarne: Czerwony Krzyż, Oxfam, CEWAS, Standard Bank (Africa), pokazywały, że brakuje sensownych rozwiązań, dzięki którym ludzie w miejscach z reglamentowanym dostępem do wody mogliby dbać o higienę. Na zapotrzebowanie rynkowe wskazywał też

fakt, że podobne projekty finansowane są przez Fundację Billa i Melindy Gatesów.

Pierwsi klienci i wersja beta

Wiele do naszego pomysłu, jeśli chodzi o rozwiązania biznesowe, wniosły spotkania w ramach BT Innovation, Reaktor i Startup Hub Warsaw 2017. Pierwszych klientów pozyskaliśmy dzięki crowdfundingowi wspieram.to. W ten sposób powstał HandyShower – jedyne na świecie urządzenie przenośne do higieny osobistej 3 w 1 (prysznic, kranik do mycia rąk i bidet), rozwiązujące problem braku dostępu do podstawowych urządzeń sanitarnych i ograniczonych zasobów wody do tych celów. W tej chwili jesteśmy na etapie wersji beta sprzętu, produkcji małoseryjnej, która wymaga jeszcze poprawek.

Uczyć się od najlepszych

Dzięki wsparciu startupowego środowiska udało nam się nie popełnić żadnych poważnych błędów, ale za to zaliczyliśmy dużo drobnych, z którymi jednak kolejno sobie radzimy. Dlatego dla początkujących przedsiębiorców mam takie dwie rady: miejcie odwagę i wytrwałość oraz uczcie się od najlepszych.

BRANŻA: wash, cleantech

LICZBA PRACOWNIKÓW: 1

ROK ZAŁOŻENIA: 2017

UZYSKANE FUNDUSZE: 10 000 zł (BTM Innovation); 210 000 zł (SEAL of Excellence, PARP)

www: handyshower.pl

Korporacje i startupy



W jaki sposób uzyskać dostęp do korporacyjnej bazy klientów, wielkich pieniędzy i poważnych ludzi biznesu? Jak dostać się na rozmowę z kimś, kto decyduje o innowacjach w Amazon, Google czy Facebook? A może są jakieś inne drogi nawiązania współpracy z dużą organizacją?

72

Korporacje

Jak zainteresować swoim pomysłem korporację?



Raport Startup Poland 2018 pokazuje, że 82% startupów chce współpracować z korporacją. Z kolei z badań przeprowadzonych przez akcelerator startupów MassChallenge wynika, że nawet 99% ankietowanych przez niego startupów i aż 82% korporacji dostrzega potrzebę współpracy i upatruje w niej szansę na szybki rozwój. Widać więc wyraźnie, że wręcz obie strony – nie tylko startupy – są sobą zainteresowane. Jak zatem nawiązać znajomość?

Współpraca dużych firm i młodych spółek technologicznych może przynieść ogromną przewagę konkurencyjną obu stronom. Dla korporacji jest to powiew świeżego powietrza, wzmocnienie kultury innowacyjności w firmie, wprowadzenie produktu czy usługi, która może pomóc wyprzedzić konkurencję. Korporacje obserwują dynamicznie rozwijające się rynki, a wiedząc, że przy ogromnej strukturze i skomplikowanych procedurach nie są w stanie reagować na te zmiany przy pomocy własnych zasobów, coraz częściej decydują się na wdrożenia nowych rozwiązań wymyślonych przez startupy. Z perspektywy startupu dostęp do dużej bazy klientów, zasobów korporacji, możliwość przetestowania swojego pomysłu, nierzadko otrzymania wsparcia finansowego są ogromnymi atutami. Dodatkowo takie rozwiązania przyczyniają się do skuteczniejszej promocji nowych idei, uzyskania szerokich kanałów dystrybucji.

Różne możliwości współpracy

Jak pokazuje raport Startup Poland 2018, dla ponad połowy tych, którzy już współpracują z korporacjami – a robi to prawie co trzeci startup – duży biznes to strategiczny klient. Na takich zasadach budowane są relacje

82%

badanych polskich startupów deklaruje, że chce współpracować z korporacją

Źródło: Polskie startupy. Raport 2017, Fundacja Startup Poland

startup–korporacja? Teoretycznie form współpracy jest wiele, od najprostszych konkursów dla startupów, poprzez inkubatory, akceleratory do tzw. corporate venture capital (CVC). Z badań wynika, że korporacje są nie tylko biernymi odbiorcami zaproponowanych rozwiązań, lecz także uczestniczą zarówno w promowaniu technologii startupu, jak i w podejmowaniu wspólnych wysiłków w pracy nad innowacjami (co-development). Acquire, czyli kupowanie startupów dla zespołu, nie jest w ogóle praktykowane, a inwestycje korporacji w startupy, np. w modelu CVC lub w roli inwestora strategicznego, zdarzają się rzadko (poniżej 5% przypadków).

Nie tylko technologia

Co musisz wiedzieć, zanim uderzysz ze swoim projektem do dużej organizacji? Oczywiście, najważniejsze jest dopasowanie technologiczne rozwiązania do potrzeb korporacji. Jednak istnieje jeszcze kilka

Takie korporacje jak banki, chcąc być bliżej swoich klientów i szybciej odpowiadać na ich potrzeby, coraz chętniej otwierają się na innowacyjne rozwiązania początkujących firm. Startupy z kolei we współpracy z bankiem widzą szansę na szybsze osiągnięcie skali, pozyskanie bazy nowych klientów i zdobycie zaufania na rynku.

Kamila Wincenciak, Departament FinTech, Alior Bank S.A.



kluczowych cech, które powinien posiadać potencjalny partner korporacji.

Startup powinien:

1. zaproponować stabilne rozwiązanie, możliwe do łatwego wyskalowania i wdrożenia wśród tysięcy klientów,
2. rozumieć specyfikę działania, komunikowania się, prowadzenia projektów dużych globalnych firm,
3. mieć odpowiednią liczbę osób w zespole, o jasno zdefiniowanych rolach i obszarach odpowiedzialności,
4. dysponować zapleczem finansowym na czas negocjacji, czyli na co najmniej kilka miesięcy.

Aby nie błądzić po omacku, warto przyrzeć się programom akceleryacyjnym tworzonemu przez korporacje, wziąć udział w hackathonie organizowanym przez daną firmę czy w programie *Scale Up*, aby poznać wymagania konkretnej firmy.

Kiedy już przejdziesz tę ścieżkę, będziesz gotowy na rozmowy z potencjalnymi partnerami w korporacjach.



99%

startupów badanych przez
MassChallenge dostrzega
potrzebę współpracy
z korporacjami



Komunikacja bez barier

Jako osoba z niepełnosprawnością ruchową szukałem aplikacji mobilnej, która pozwoli mi łatwiej wysyłać SMS-y czy komunikować się tekstowo ze znajomymi. Szybko okazało się, że jedynym wsparciem są podpowiedzi słów nad klawiaturą w smartfonach. To nie wystarczy, gdy miśnię szybko się męczą i masz ograniczoną sprawność manualną. Dlatego rozpocząłem pracę nad ParrotOne.

Pisać łatwiej i szybciej

Nasza aplikacja rozwiązuje problem trudności w pisaniu na urządzeniach mobilnych, który dotyczy przede wszystkim niepełnosprawnych ruchowo, inwalidów (utrata ręki, palca lub palców), seniorów (problem z precyzją ruchów, drżeniem rąk). Dzięki specjalnemu pełnoekranowemu interfejsowi użytkownika, słownikowi i wbudowanej sztucznej inteligencji, które podpowiadają m.in. gotowe komunikaty na ekranie, nasz komunikator sprawia, że możemy pisać łatwiej, szybciej i mniejszym nakładem sił. ParrotOne pozwala także używać języków obcych w prosty sposób.

Nawet jeśli się ich nie zna. Wbudowany tłumacz pozwala budować poprawne gramatycznie zdania, np. po angielsku.

Ważna potrzeba

Sprawna komunikacja zdalna jest podstawową potrzebą każdej osoby niepełnosprawnej. Będąc taką osobą i mając podobnych do siebie przyjaciół, wiedziałem, że ParrotOne będzie potrzebny. Potwierdziły to badania i liczne nagrody, które otrzymaliśmy, np. „Aplikacje bez barier” od stowarzyszenia i fundacji Integracja. Cały czas pracujemy nad rozwojem systemu i usprawnianiem komunikatora. Udoskonalenie aplikacji planujemy najpóźniej w marcu-kwietniu 2019 roku. Jesteśmy więc na etapie zaawansowanych prac nad pierwszą publiczną wersją aplikacji.

Mentorzy i rozwój

Mam poczucie, że na rozwój pozytywnie wpływają zawsze dwa czynniki: ciężka praca i pozyskanie inwestora. Nam też bardzo pomogły weryfikacja pomysłów i rozmowy



Piotr Lewandowski

z mentorami. Dostaliśmy mądre lekcje od Roberta Dziubłowskiego, Dawida Urbana, Lecha Kaniuka, Piotra Buckiego, Macieja Gałęckiego, Macieja Sadowskiego, Izabeli Disterheft, Arka Piechockiego i innych.

BRANŻA: IT, mobile

LICZBA PRACOWNIKÓW: 4

ROK ZAŁOŻENIA: 2016

UZYSKANE FUNDUSZE: brak danych

www: parrotone.com

Jak startup, to w stolicy!

Widzę, że warto być
startupowcem w Warszawie!
Znajduje się tu całe środowisko
i pełna gama instytucji, do
których mogę się udać i uzyskać
różnego rodzaju wsparcie.



1 Sprawdź, jak może Ci pomóc Warszawa

Miejskie inkubatory przedsiębiorczości i centra kreatywności, programy wspierające i specjaliści na wyciągnięcie ręki – wystarczy dołączyć do stołecznej społeczności startupowej, zgłaszając się do Centrum Przedsiębiorczości Smolna.

2 Znajdź miejsce, w którym możesz zacząć

Wejście w warszawski ekosystem startupowy pozwala na znalezienie nie tylko kreatywnie urządzonego kąta do pracy, lecz także organizacji, które z równym zapałem pracują nad swoimi innowacjami i podpowiedzą kolejny krok.

3 Bierz udział w środowiskowych wydarzeniach

Już na początku działań w ekosystemie startupowym warto pojawiać się na konferencjach, seminariach i innych spotkaniach, aby zacząć tworzyć swoją sieć kontaktów i uzyskać podstawowe rozeznanie.

4 Poznaj mądrzejszych od siebie

Korzystanie z organizowanych godzin mentorskich to najprostszy sposób na zdobycie wiedzy. Bardziej doświadczone osoby mogą zarówno doradzić w tym, co dalej, jak i pomóc w weryfikacji idei startupowej.

5 Naucz się współpracować z uczelniami

Rozwijanie pomysłu na uczelni pozwala wykorzystać jej zasoby – dostęp do laboratoriów, przestrzeni testowej, ekspertów z różnych dziedzin i odpowiednich centrów transferu technologii, a do tego dochodzi marka, jaką wypracowała dana instytucja.

6 Sięgnij po wiedzę

Ze swoim pomysłem na biznes warto iść do inkubatora czy preakceleratora, aby uzyskać pomoc w uruchomieniu działań. Natomiast gotowy prototyp może znaleźć w akceleratorze zarówno mentorów, jak i pierwsze środki na start.

7 Znajdź inwestora...

Warszawa jest siedzibą wielu funduszy inwestycyjnych, których wsparcie pozwala przyspieszyć wzrost firmy i które w dużej mierze przyczyniły się do szybkiego rozwoju środowiska oraz powstania pierwszych polskich „jednorożców”.

8 ...albo korporację

W rozwój startupów aktywnie angażują się też różne korporacje, chętne na to, by wdrażać u siebie wymyślone na zewnątrz produkty i usługi. Warto rozważyć taki alians!

Sprawdzić wiarygodność



Co-founderzy Karol Gałązka, Anna Gałązka i Dariusz Puczyński

Nasza przygoda w startupowym świecie zaczęła się dwa lata temu, niedługo po tym, kiedy wprowadzone zostały w życie pierwsze przepisy o jednolitych plikach kontrolnych (JPK). JPK to księgi i dokumenty księgowe prowadzone za pomocą programów komputerowych w odpowiednim formacie. Trzeba je generować, przechowywać i przekazywać na żądanie urzędów skarbowych. Stąd zrodził się pomysł na biznes.

Nazwanie problemu

W zespole założycielskim mamy ekspertów od finansów (biegłych rewidentów) oraz specjalistę IT. Problemem, z którego jako biegli rewidentzi doskonale zdajemy sobie sprawę, jest brak wiarygodnej informacji o sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Zaledwie 1% danych finansowych w Polsce podlega zewnętrznej weryfikacji. Oznacza to, że wiarygodność 99% danych stoi pod znakiem zapytania. Pamiętajmy również, że mamy dostęp jedynie do danych 20% firm w Polsce – tylko tych, które sporządzają sprawozdania finansowe. O reszcie nie wiemy nic. Oznacza

to, że tak naprawdę najczęściej nie mamy pojęcia, z kim robimy biznes.

Idea z przepisów

Kiedy weszły JPK, szybko uświadomiliśmy sobie, że są kopalnią wiedzy o firmie. Po raz pierwszy w historii wszystkie przedsiębiorstwa w Polsce przesyłają szczegółowe informacje finansowe w jednolitym formacie. A skoro tak, to pokusiliśmy się o wymyślenie narzędzia do automatycznej analizy danych finansowych z tych dokumentów. Stworzyliśmy prototyp rozwiązania polegającego na ocenie wiarygodności kredytowej firm dla instytucji finansowych (banków, firm faktoringowych i leasingowych). Zgłosiliśmy się z nim do programu akceleracyjnego MIT EF Polska i w ten sposób nawiązaliśmy współpracę z PKO BP. To utwierdziło nas w przekonaniu, że idziemy w dobrą stronę.

Pierwsi klienci i rozwój

Dostaliśmy szansę na przeprowadzenie pilotażu naszego rozwiązania w PKO BP. Skupiliśmy się więc na rozwoju produktu

dla instytucji finansowych, odkładając na bok inne pomysły, do których teraz wracamy. To był ewidentny błąd. Nie uwierzyliśmy mądrym ludziom, którzy ostrzegali nas, że w tak dużej instytucji, z jaką współpracujemy, dojdzie do etapu podpisania umowy zajmie przy sprzyjających wiatrach 1,5 roku. Teraz wiemy już, że pomoc i rady mentorów są nieocenione. Polecamy też wszystkim startującym inną ważną lekcję: warto opowiadać o swoim pomysle wszystkim, którzy chcą słuchać. Spojrzenie osoby z zewnątrz jest bardzo cenne.

W każdym razie w grudniu 2018 roku zakończyliśmy z sukcesem pilotaż i rozmawiamy z PKO BP o kolejnych krokach. Prowadzimy też rozmowy z innymi instytucjami finansowymi. Ale jednocześnie, pamiętając już, jak długo trwają rozmowy i negocjacje, zabieramy się do rozwoju produktów dla przedsiębiorców, czyli np. ratingu dla firm.

BRANŻA: fintech

LICZBA PRACOWNIKÓW: 7

ROK ZAŁOŻENIA: 2017

UZYSKANE FUNDUSZE: od inwestorów 90 000 zł z programu Scale Up MIT EF Polska

www: zweryfikujfirme.pl

Zespół redakcyjny

Jacek Brzeziński, Natalia Syrzycka-Mlicka (Business Edge),
Diana Koziarska, Agata Kwaśniewska (Reaktor)

Projekt graficzny i skład

Paulina Kloc (Business Edge)

Wydawca

miasto stołeczne Warszawa
um.warszawa.pl
firma.um.warszawa.pl

Wydanie II

Warszawa, 2019 r.

Kolejne wydania przewodnika będą poprawiane
i aktualizowane zgodnie z sugestiami czytelników.

Zapraszamy do zgłaszania
spostrzeżeń i propozycji na adres:
centrum.przedsiębiorczosci@um.warszawa.pl

Publikacja finansowana jest ze środków
Urzędu m.st. Warszawy.

Zdjęcia wykorzystane w publikacji pochodzą z archiwum m.st. Warszawy,
od startupów, organizatorów wydarzeń i influencerów.

Poglądy i opinie wyrażone przez autorów publikacji
nie muszą odzwierciedlać stanowiska Urzędu m.st. Warszawy.





firma.um.warszawa.pl

centrum.przedsiębiorczosci@um.warszawa.pl

facebook.com/CentrumPrzedsiębiorczościSmolna