

## 10 Unicorni în 10 ani - Pasul 1 - Niciodata singuri!



**Pentru startup-urile aflate la început de drum, accesul la capital la momentul potrivit este esențial pentru determinarea capacității lor de a crește, de a inova și, în cele din urmă, de a-și extinde afacerea. Aici intra în joc business angels și firmele de capital de risc (VC). Ambele fac parte integrantă din ecosistemul startup-urilor, dar rolurile și, în special, strategiile lor de investiții pot fi diferite. Scopul final al acestora este însă similar: doresc să câștige mai mulți bani decât ar face dacă ar juca doar jocul pieței și sunt dispuse să își asume mai multe riscuri în schimbul unor randamente mai mari pe termen lung.**

Ca urmare a feedback-ului primit după publicarea vizunii și misiunii asumate de TechAngels (care se referă la susținerea a 10 noi unicorni în următorii 10 ani) și după experiența din ultimul an la conducerea celui mai experimentat grup de investitori tip angel din România, m-am gândit că ar fi binevenit un articol care să explice relația noastră cu firmele cu capital de risc (fondurile de investiții) și dorința de a investi împreună. Cred că ingredientul secret al succesului viitor va fi o colaborare puternică, transparentă și de încredere. Acesta este un punct de vedere despre ce se întâmplă atunci când ne unim forțele.

### **Natura complementară a Business Angels și a firmelor de capital de risc**

#### **Business Angels: Investiții personalizate cu o amprentă plină de pasiune**

Business angels sunt, de obicei, persoane cu venituri ridicate, care investesc banii lor personali în startup-uri, adesea, dar nu întotdeauna, în stadiile incipiente ale acestora. Ceea ce face ca investitorii tip angel să fie unici este implicarea și îndrumarea lor personală, de obicei ei își asumă un rol activ în strategia, dezvoltarea produsului sau abordarea „Go-To-Market” a startup-urilor în care investesc. Mulți investitori aduc cu ei ani de experiență antreprenorială sau executivă și oferă perspective valoroase. Abordarea lor practică îi poate ajuta pe fondatori să parcurgă etapele inițiale dificile ale creării unei companii.

Investitorii tip angel sunt adesea motivați de dorința de a returna sprijin către comunitatea antreprenorială. Acest angajament personal față de succesul unei companii nou înființate este unul dintre principalele motive pentru care *angel investors* tind să formeze relații profunde și durabile cu fondatorii pe care îi sprijină. Se stabilește, de fapt, o „proximitate intelectuală și emoțională”, după cum am numit aceste raporturi în prezentarea [viziunii](#). În plus, business angels se pot mișca rapid atunci când iau decizii și tind să aibă condiții mai flexibile decât investitorii instituționali mai mari.

#### **Firmele de capital de risc: Creștere structurată și putere instituțională**

Fondurile de investiții operează, de obicei, cu o rezerva mai mare de capital, care provine adesea de la investitori instituționali, persoane fizice cu averi nete mari și chiar fonduri publice. VC-urile investesc cu obiectivul principal de a maximiza randamentele financiare și ofera un sprijin mai structurat pentru creștere, inclusiv orientare strategică, resurse pentru dezvoltarea afacerilor și acces la o rețea vastă de potențiali clienți, parteneri și talente.

Fondurile au adesea un proces de due diligence mai riguros. Investițiile lor sunt însoțite, de obicei, de așteptări mai mari, cum ar fi etape și rezultate clare - cel puțin pentru primele câteva trimestre, responsabilitate și cel puțin o primă schiță a unei traiectorii de creștere.

## **De ce este co-investiția o strategie câștigătoare?**

### **1. Expertiza și mentorat diverse**

Prin co-investiție, startup-urile au acces la ambele niveluri de expertiză. Investitorii tip angel pot oferi sfaturi personalizate și mentorat care să răspundă nevoilor imediate ale startup-ului, în timp ce societățile de capital de risc pot aduce forța necesară pentru extinderea afacerii. Această diversitate de perspective îmbogățește procesul decizional al startup-ului și poate fi neprețuită pe măsura ce acesta trece prin diferite etape de creștere.

### **2. Putere financiară sporită**

În timp ce *business angels* ofera adesea o finanțare inițială crucială, aceștia investesc de obicei sume mai mici în comparație cu societățile de capital de risc. Prin co-investirea cu firmele cu capital de risc, *business angels* pot pune în comun resursele, oferind startup-urilor un sprijin financiar mai substanțial. Acest capital sporit poate ajuta startup-urile să accelereze dezvoltarea produsului, să angajeze talente-cheie și să execute strategii de marketing și de creștere mai agresive.

### **3. O mai bună diminuare a riscurilor**

Investițiile în stadii incipiente sunt în mod inerent riscante. Împărțind povara financiară și riscul investiției, *business angels* și societățile de capital de risc se afla într-o poziție mai bună pentru a face față eventualelor eșecuri.

În plus, Fondurile dispun, de obicei, de mai multe resurse pentru a efectua due diligence. Atunci când *business angels* investesc alături de societățile de capital de risc, aceștia beneficiază de un nivel suplimentar de control, ceea ce poate duce la decizii de investiții mai informate.

### **4. O cale mai rapidă către adaptarea produsului la piață**

Atingerea adecvării produsului la piață (*product market fit*) este una dintre cele mai critice etape pentru orice start-up. Combinația dintre expertiză profundă în domeniu a *business angels* și resursele operaționale ale societăților de capital de risc poate ajuta startup-urile să găsească mai repede produsul potrivit pentru piață. Investitorii tip angel îi pot ajuta pe fondatori să își rafineze produsele, în timp ce societățile de capital de risc îi pot ajuta în ceea ce privește achiziția de clienți, parteneriatele și eforturile de extindere.

### **5. Acces la rețele mai largi**

*Business Angels* au adesea rețele extinse de contacte relevante, construite de-a lungul anilor de relații personale și profesionale. Pe de altă parte, firmele de capital de risc dispun, de obicei, de o rețea mai largă care include potențiali clienți, oportunități de dezvoltare a afacerilor și canale de achiziție de talente. Prin co-investiție,

întreprinderile nou-înființate au acces la ambele rețele, extinzându-și considerabil aria de acoperire. Acest lucru poate duce la noi parteneriate, achiziții de clienți și angajari-cheie - elemente esențiale pentru extinderea unui start-up în domeniul tehnologiei.

## **Dinamica schimbătoare a finanțării startup-urilor**

Ecosistemul de finanțare a startup-urilor este în continua evoluție, iar granițele dintre diferitele etape de investiții sunt din ce în ce mai neclare. În timp ce, pe vremuri, business angels investeau de obicei în stadiile incipiente ale unei companii, iar VC-urile interveneau ulterior, mediul actual încurajează colaborarea mult mai devreme în ciclul de viața al unui start-up.

În regiunea noastră, avem foarte puține societăți de capital de risc și investitori instituționali capabili să conducă runde de serie A și de creștere. Ne bazăm pe parteneri de investiții externi/străini pentru a ajunge la acest stadiu. Firmele regionale de capital de risc participa sau conduc, în cea mai mare parte, runde *pre-seed* și *seed*. Business angels rămân implicați mai mult timp, participând adesea la runde ulterioare pe măsura ce startup-urile din portofoliul lor se dezvoltă.

Această convergență a activității business angels și a Fondurilor reprezintă o oportunitate unică de colaborare. În loc să concureze pentru contracte, investitorii individuali și societățile de capital de risc pot lucra împreună pentru a identifica și sprijini cele mai promițătoare startup-uri.

## **Provocarile co-investirii și modul de depășire a acestora**

### **1. Alinierea obiectivelor și a așteptărilor. Comunicarea clară.**

O potențială provocare este alinierea obiectivelor și așteptărilor business angels și VC. Business angels pot avea o abordare mai rabdatoare, concentrându-se pe creșterea pe termen lung, în timp ce societățile de capital de risc caută adesea randamente mai rapide. Pentru a evita conflictele, ambele părți trebuie să se alinieze cu privire la aspectele-cheie ale investiției, cum ar fi strategia de *exit*, evaluarea și obiectivele de creștere.

Comunicarea eficientă între business angels și societățile de capital de risc este esențială pentru o co-investiție de succes. Aceasta implică nu numai actualizări periodice cu privire la progresul startup-ului, ci și discuții deschise cu privire la provocări și oportunități.

### **2. Echilibrul între implicare și control**

În timp ce atât business angels, cât și VC pot oferi contribuții valoroase, este esențial să se găsească un echilibru între oferirea de sprijin și micromanagementul startup-ului. Fondatorii au nevoie de libertate pentru a-și conduce afacerile, iar prea multe voci concurente pot fi copleșitoare. Stabilirea unor limite clare și respectarea viziunii și autonomiei fondatorului este esențială pentru o co-investiție de succes.

## **Împreună suntem mai puternici!**

Colaborarea dintre business angels și firmele de capital de risc *pre-seed* și *seed* reprezintă o oportunitate puternică de a consolida ecosistemul startup-urilor din segmentul tech. Prin combinarea punctelor lor forte unice - mentorat personalizat din partea investitorilor individuali și sprijin structurat pentru creștere din partea societăților de capital de risc - startup-urile au acces la o multitudine de resurse care le pot ajuta să facă față provocărilor legate de creșterea în stadiul incipient.

Pentru investitori, co-investiția oferă o modalitate de a împărtăși riscurile, de a crește fluxul de tranzacții și de a

sprijini următoarea generație de inovatori în domeniul tehnologiei. Într-o industrie competitivă și rapidă, capacitatea de a colabora și de a valorifica diverse expertize este mai importantă ca niciodată.

Industria tehnologică se bazează pe inovare, iar strategiile de investiții care o susțin trebuie, de asemenea, să evolueze. Adoptând co-investiția, business angels și firmele cu capital de risc pot crea un ecosistem mai dinamic, mai rezistent și mai de succes pentru startup-urile tehnologice.

### **Fonduri de investiții membri ai TechAngels**

Startup-urile care prezintă ideile lor către TechAngels vor observa cu siguranță că unii dintre cei prezenți la sesiunile de pitching sunt parteneri sau manageri de investiții ai unor VC-uri. Ei au, uneori, conexiuni profunde cu TechAngels, au fost în trecut membri ai Consiliului de Administrație sau lideri ai grupului sau pur și simplu sunt și investitori angel, alții ei doresc doar să fie la curent cu noutățile, investind foarte devreme în calitate de investitori angel sau evaluând oportunitățile noastre. Pentru startup-uri, aceasta este o oportunitate excelentă de a fi vizibile pentru mai mult decât doar membrii noștri *angel investors*. Iată o listă cu cei din lumea VC care sunt membri ai TechAngels: [500 Emerging Europe](#); [Catalyst Romania](#); [EarlyGame Ventures](#); [Fortech Investments](#); [GapMinder](#); [LaunchHub Ventures](#); [Mavers Ventures](#); [Metis Ventures](#); [Sparking Capital](#); [Underline Ventures](#), [V7Capital](#).

### *Despre TechAngels*

Suntem cel mai experimentat grup de tech business angel din România, înființat în urma cu 11 ani. Suntem un ONG care pune la dispoziția membrilor săi conținutul și materialele necesare pentru a se educa și o platformă pentru a analiza oportunitățile de investiții. Startup-urile aplică gratuit pe site-ul nostru, [www.techangels.ro](http://www.techangels.ro), pentru a avea oportunitatea de a face un pitch în fața membrilor noștri în timpul uneia dintre cele peste 30 de sesiuni de pitching pe care le organizăm anual.

Cei 140 de membri ai noștri au investit peste 45 de milioane de euro în peste 250 de startup-uri tech. Majoritatea membrilor noștri sunt români, dar primim și membri străini (greci, turci, bulgari, francezi și elvețieni, până acum) care sunt încântați de potențialul scenei tech locale și regionale. Printre membrii noștri se numără români care traiesc în străinătate, în Australia, Singapore, Hong Kong, Elveția, Franța, Spania, Belgia, Olanda, Marea Britanie și SUA.

Startup-urile investite de membrii TechAngels includ aproape toate companiile de tehnologie românești cu creștere rapidă, dar și povești de succes din Ungaria, Croația, Bulgaria, Slovenia și Serbia - precum și startup-uri fondate de fondatori din diaspora în Marea Britanie și SUA.