

Investiții în creștere pentru comunitatea de startup-uri susținuta de TechAngels: 3 mil. € în total în prima jumătate a anului

Investitorii TechAngels au alocat în prima jumătate a anului 2021 un total de 3 milioane de euro, dublând în trimestrul al doilea nivelul investițiilor din primele trei luni. Asociația a crescut cu 25% în șase luni, a urmarit peste 230 de companii, a întâlnit în pitch-uri 64 și și-a largit portofoliul cu 14 companii aflate la început de drum, până la un total de 189 (portofoliu în monitorizare în ultimii 2 ani).

Alte 48 de startup-uri se afla pe lista potențialelor investiții, acestea fiind într-un proces de monitorizare din partea grupului de investitori, pentru o noua etapa de dezvoltare.

”Ecosistemul nostru continua sa creasca. Se creeaza noi oportunitați, apar startup-uri mai mult ca niciodata. Cererea de digitalizare a aproape tuturor industriilor a ajutat la crearea de noi inițiative intraprenoriale și antreprenoriale, la înțelegerea mai buna a procesului de creație de produs și la competențe pe care nu le aveam în vânzari și marketing. Corporațiile încep sa-și doreasca sa se apropie mai mult de ecosistemul de startup-uri, implicându-se și ele în mentorate, finanțari, integrare de produse noi. Ne așteptam sa vedem în curând noi fonduri de investiții care vor continua poveștile începute de startup-uri și ajutate de business angels. Business angels susțin acum nu numai acceleratoare sau evenimente, dar și facultați de antreprenoriat, asociații de startups sau intra în parteneriate cu fonduri de tip corporate. În plus, TechAngels are o relație foarte buna cu grupurile de angels din regiune și din Europa”, spune **Malin Iulian Ștefanescu**, *Președintele TechAngels*.

În primul semestru al anului 2021 au fost dominante soluțiile de business, 24% din startup-urile selectate pentru pitch au prezentat soluții destinate creșterii eficienței companiilor, platforme care integreaza automatizari ale proceselor de business, analiza datelor complexe din organizații. Multe dintre soluțiile alese pentru pitch combina roboți, machine learning și se orienteaza spre simplificarea operațiunilor pentru companii din industrii diverse. O alta tendința înregistrata este cea privind soluțiile no-code și low code, care permit companiilor sa își personalizeze programele cu mai multa ușurința.

Industria star a perioadei care a urcat rapid în topul propunerilor (aprox. 10% din total) a fost cea de auto și transporturi, în mod special soluțiile de management pentru transportul urban incluzând ride sharing, managementul vehiculelor personale, service, locuri de parcare, mijloace de transport disponibile și altele. Pe același loc, cu 11% ca pondere, s-au aflat zona de health tech și soluțiile propuse pentru administrarea preferințelor individuale de petrecere a timpului – audio books, sport, managementul task-urilor personale, parteneri de activități de timp liber, styling etc.

“Pentru a doua jumătate a anului estimările noastre sunt ca va crește volumul de investiții, media anuala va fi probabil mai mare decât anul trecut. Pentru un startup e foarte ușor sa ajunga la un pitch la TechAngels (e suficient sa completeze un formular disponibil prin site și noi vedem toate startup-urile de tehnologie românești, în ordinea aplicării) și, ca urmare, observam o mai mare înscriere în pitch-uri. În general, pe finele de an investitorii își evalueaza portofoliul personal și iau decizii de investiție mai rapid. Am vazut aceasta „sezonalitate” și în anii anteriori”, apreciaza **Malin Ștefanescu**.

În cadrul TechAngels investitorii acționeaza individual, dar constituie și alianțe de investiții atunci când proiectele prezentate conving mai mulți angel investors. Sumele investite în urma deciziilor individuale de catre membrii TechAngels vin la pachet cu experiența de business a investitorilor care își doresc sa-și mareasca șansele de succes ajutând atunci când pot și este nevoie. De cele mai multe ori, când sunt mai mulți investitori, ei sunt reprezentați de catre un lead investor care simplifica modul de comunicare dintre fondatorii startup-ului și investitori.

“ În special pentru startup-urile aflate în stadiile inițiale, capitalul de risc investit de membrii asociației, la pachet cu experiența de business, va atinge o valoare totală importantă pentru a face diferența între succes sau insucces. Această combinație permite startup-ului să își pună în practică ideea și să găsească primii clienți. Cele mai multe astfel de asocieri dintre fondatori și membri TechAngels reușesc să aibă tracțiune și să atragă în fazele următoare fonduri și mai mari pentru accelerare, atât din partea altor investitori de tip angel-investor, cât și a fondurilor de investiții mai mari, cu capital privat,” considera Mihai Guran, vicepreședinte al asociației.

TechAngels va continua sesiunile de pitch de grup până în luna august și le va relua în septembrie 2021. Preocuparea organizației va continua să fie orientată pe trei direcții: susținerea startup-urilor care au nevoie de sfaturi și resurse, a investitorilor care doresc să facă pasul spre angel investing și extinderea rețelelor de colaborare în cadrul ecosistemului la nivel regional.