

Platforma de crowdfunding Rōnin, la un an de la lansare: comunitate de peste 3400 de membri și peste 1 milion de euro atrași în campaniile finalizate

Platforma de crowdfunding Rōnin aniversează la începutul lunii decembrie 1 an de la lansare, de când a introdus pe piața un nou concept, care-și propune să revoluționeze modul în care companiile inovatoare atrag capital. În cele 12 luni de existență, Rōnin a construit un ecosistem solid, care aduce împreună antreprenori cu startup-uri inovatoare, cu potențial mare de scalare și investitori aflați în cautare de oportunități. Acestea se referă nu doar la diversitatea tipurilor de business-uri listate pe platforma – de la marketplace-uri care simplifică achiziția unei mașini și soluții bazate pe inteligența artificială, la companii care produc mâncare gatită pentru câini – ci și la accesibilitatea investițiilor. O particularitate a platformei Rōnin este democratizarea investițiilor: toți cei care cred într-o idee de afaceri pot investi în ea sume începând de la pragul minim de 100 de euro.

Investitori cu vârste cuprinse între 20 și 63 de ani, preponderent bărbați, dar cu un segment feminin aflat în creștere (apropiindu-se de 20%), au îmbrățișat viziunea de business a Rōnin și au consolidat ecosistemul creat de cei trei fondatori ai platformei, **Ovidiu Ghiman**, CEO-ul companiei, **Bogdan Almași** și **Felix Crișan**.

În primele 12 luni de la lansare, Rōnin a sprijinit 7 echipe de fondatori cu acces la mentorat, consultanța și creșterea nivelului de profesionalism pentru atragerea finanțării. Zeci de experți în diverse industrii au contribuit la validarea oportunităților de investiții și la consultanța acordată fondatorilor de startup-uri. Astfel, antreprenorilor li se facilitează construirea unei comunități-suport atât de necesară pentru dezvoltarea accelerată a business-ului. Peste 1 milion de euro au fost atrași în campaniile finalizate pe platforma în primul an de la lansare.

„A fost un an plin de provocări, dar avem certitudinea că am validat modelul nostru de afaceri cu piața. Este un model care răspunde la o serie de nevoi neacoperite de ecosistem, complementar cu alte abordări existente”, explică **Ovidiu Ghiman**, CEO-ul companiei. „Rōnin este o echipă de profesioniști ambițioși, un ecosistem cu un nivel ridicat de profesionalism, bazat pe încredere, în care toți membrii au de câștigat din valoarea adăugată generată”, mai spune CEO-ul Rōnin.

Pe lângă accesul la resurse, platforma oferă și oportunități variate, accesibile de investiții. Peste 50% dintre tichetele atrase în campaniile derulate provin de la investitori mici, iar 30% dintre aceștia au investit în minimum două campanii. Startup-urile listate pe Rōnin au beneficiat de parteneriatele platformei cu 5 programe de accelerare și o rețea de scalare internațională, cu membri în peste 40 de țări.

De la startup-uri care folosesc inteligența artificială, la companii care produc mâncare gatită pentru câini, în parteneriat cu universități

Folosind în modelul lor de afaceri tehnologia, ca numitor comun, startup-urile listate pe Rōnin nu au accesul la finanțare condiționat de apartenența la o anumită industrie. Ca urmare, în primele 12 luni de la lansare, startup-uri cu modele de business dintre cele mai variate au demarat campanii de crowdfunding pe platforma. Softlead a propus investitorilor de pe Rōnin o soluție SaaS care ajută companiile să aleagă software-ul potrivit. Anul acesta, startup-ul și-a crescut încasarile cu 97% și a semnat un parteneriat strategic cu Visa, pentru digitalizarea companiilor din România. StockBinder este o soluție SaaS care accelerează afacerile de tip e-commerce. În urma campaniei demarate pe Rōnin, a încheiat parteneriate cu două dintre cele mai mari agenții de digital marketing din România și a atras primul client internațional, din Spania.

Tot o soluție SaaS este și Repsmate, care utilizează Artificial Intelligence și Machine Learning pentru a crește

calitatea interacțiunilor companiilor cu clienții lor, generând creșterea veniturilor și scaderea costurilor. Startup-ul are în acest moment contracte semnate cu un ARR de peste 700.000 de euro, un pipeline de peste 800.000 euro și este în discuții avansate cu parteneri de pe piața europeană. Marketplace care simplifică achiziția unei mașini pentru clienții persoane fizice, după campania pe platforma Rōnin, Autovantage a deschis un sediu în Croația, pregătește deschiderea altuia în Italia, precum și lansarea de soluții de finanțare pentru mașinile achiziționate prin platforma. Playerfy, platforma prin care iubitorii de sport găsesc coechipierii și spații potrivite pentru organizarea de meciuri sau competiții și Drooler, companie care produce mâncare gatită pentru câini pe baza studiilor și a rețetelor personalizate elaborate în parteneriat cu Universitatea de Medicina Veterinara Cluj-Napoca au cerut și ele validarea pieței prin intermediul Rōnin.

AI Minded, o soluție care folosește inteligența artificială pentru accelerarea tratamentului cancerului, prin automatizarea analizei imaginilor în clinicile de radioterapie, are o campanie de finanțare activă în acest moment pe platforma.

Investiția în educația financiară, un obiectiv asumat de Rōnin

Unul dintre obiectivele majore asumate în primele 12 luni de la lansare a fost susținerea unor programe educaționale oferite gratuit comunității Rōnin. Cele 7 webinaruri interactive reunite în seria educațională „Think, talk and act like an investor”, o inițiativă derulată în parteneriat cu Iancu Guda la care au participat peste 1000 de persoane cu vârste și grade de experiență diferite au reprezentat un proiect de amploare susținut de Rōnin în 2022. „Dincolo de aceasta, educația fondatorilor de startup-uri și creșterea nivelului lor de atractivitate pentru investitori sunt câteva dintre ingredientele principale necesare pentru campanii de crowdfunding de succes. Contribuim la aceasta în mod direct, prin echipa internă de mentori și specialiști de business care oferă consultanța pentru îmbunătățirea planului de business, fie prin parteneriate dezvoltate cu acceleratoare și incubatoare de startup-uri, naționale și internaționale, precum Commons Accel, Techcelerator, Match-Maker Ventures, F&B Business Accelerator sau Step Fwd”, spune **Ovidiu Ghiman**, care subliniază că „accesul facil la educație financiară reprezintă pentru noi o misiune în sine”.

Pentru perioada următoare, Rōnin urmărește adăugarea de noi funcționalități în platforma care să faciliteze accesul cât mai multor investitori nesofisticați la oportunitățile de investiții și continuarea proiectelor de educație financiară a fondatorilor și investitorilor, în egala măsură. „În următorul an, vom continua să pariem pe creșterea ecosistemului românesc de startup-uri. Credem că există un potențial uriaș, nevalorificat. Vom ajuta cât mai multe companii să treacă de fazele inițiale ale dezvoltării, să atragă finanțare și să monetizeze soluțiile lor pe piețele naționale și internaționale”, afirmă **Ovidiu Ghiman**.

Într-o scrisoare deschisă publicată la împlinirea unui an de existență, CEO-ul Rōnin își exprimă recunoștința pentru sprijinul și încrederea celor care au crezut în viziunea inovatoare a platformei: „Le mulțumim tuturor membrilor comunității noastre: fondatori, investitori, experți, programe de accelerare, parteneri internaționali care contribuie la scalarea afacerilor fondatorilor. Suntem încrezatori că împreună vom reuși să ducem mai departe misiunea Rōnin, aceea de a facilita pe scară largă accesul la resurse și la oportunități de investiții”.

Despre Rōnin

Fondata de trei antreprenori cu experiența solidă de business, platforma Rōnin a fost lansată oficial pe 1 Decembrie 2021. Rōnin este platforma de investiții care sprijină antreprenori locali și europeni să-și finanțeze ideile de afaceri indiferent de industria din care fac parte sau stadiul de dezvoltare la care se afla. Echipa Rōnin selectează companii inovatoare care au potențial de scalare, conform unei grile independente de evaluare, le sprijină în creșterea nivelului de pregătire pentru investiție, derularea campaniilor de finanțare și facilitarea accesului la investitorii de retail precum și nu numai. Cu un prag minim unic de investiție de numai 100 de euro,

oricine are oportunitatea de a investi în start-up-uri, sprijinind antreprenorii și ideile în care cred să atinga succesul.