

Andrei Dudoiu, SeedBlink: Anul acesta ar trebui sa fie mult mai bun dupa ce 2023 a fost cel mai slab an în privința finanțarilor pentru startup-uri din ultimii opt-noua ani

Anul acesta ar trebui sa fie unul mult mai bun pentru finanțarea startup-urilor de tehnologie, dupa ce 2023 a fost cel mai slab din ultimii aproape zece ani. Aceasta schimbare este determinata de scaderea inflației și, implicit, a dobânzilor, de revenirea investițiilor în zona de venture capital și de evoluția pozitivă a burselor la nivel mondial, afirma Andrei Dudoiu, Managing Partner al SeedBlink, platforma de investiții și de equity management dedicata startup-urilor tehnologice europene.

Managerul SeedBlink crede ca scaderea finanțarilor pentru startup-uri din ultimii doi ani a dus la o selecție dura a companiilor, iar cele care au rezistat sunt în prezent mai sanatoase din punctul de vedere al modelului de business și scalabilitate. Astfel, pentru SeedBlink aceasta autoselecție a fost o oportunitate, compania fiind în poziția de a identifica businessuri dintr-o piața mult mai matura decât în 2021 sau 2022.

Citește integral opinia lui Andrei Dudoiu, Managing Partner SeedBlink:

„Scaderea inflației și implicit a dobânzilor, revenirea investițiilor în zona de venture capital și evoluția pozitivă a burselor cred ca va face ca anul acesta sa fie mult mai bun decât 2023 care este clar ca în privința finanțării startup-urilor de tehnologie a fost cel mai slab din ultimii opt-noua ani. Dupa exuberanța din 2021 și un 2022 care a fost marcat de razboiul din Ucraina și criza energetica, au aparut masuri de politica monetara care au crescut dobânzile, determinându-i pe investitori sa aleaga instrumente cu randament fix și cu risc scazut sau foarte scazut.

Pentru ca în ultimele luni inflația a stagnat sau chiar a regresat, ma aștept ca 2024 sa fie anul în care vom înregistra la nivel global o ajustare notabila a politicii monetare, iar investitorii, deținatorii de capital locali sau internaționali, sa nu mai aiba la dispoziție dobânzi ridicate ceea ce va readuce apetitul catre alte forme de investiții.

De asemenea, bursele sunt un indicator și am vazut cum în a doua jumatate din 2023 și începutul acestui an, bursa din Statele Unite a avut o evoluție fulminanta, ceea ce a adus cel puțin în zona de tehnologie noi recorduri.

Revenind la piețele private, cifrele arata ca, atât în Statele Unite, cât și în Europa, finanțările de tip venture au scazut cu aproximativ 40-50%, iar anumite verticale ale startup-urilor chiar spre 60% față de 2022, care la rândul sau a fost un an mai slab decât 2021. Însa 2021 a fost un an de vârf, unul extrem și mai puțin relevant pentru ca banii circulau haotic și multe proiecte se finanțau fara sa aiba fundamente sanatoase.

Un alt factor important care ma face sa fiu optimist este legat de faptul ca exista proiecte care au supraviețuit în 2023 într-o piață extrem de constrânsa de finanțare. Mulți dintre cei care au dovedit reziliența au acum perspective mai bune pentru ca au ajuns la un prag de profitabilitate și au reușit sa așeze businessul într-o matca operaționala sanatoasa. Iar acum, daca revin finanțările, vor avea combustibil ca sa devina și mai competitivi. Deci, cred ca și proiectele s-au autofiltrat în perioada aceasta, iar finanțatorii vor avea de ales dintr-o piața mai restrânsa, dar din niște businessuri mai mature și mai sanatoase.

Statele Unite dau tonul, iar pâna regasim aceleași tendințe în Europa, dureaza aproximativ șase-noua luni. România este foarte bine conectata la Europa și trendurile apar în aceeași perioada, dar depinde și de maturitatea businessurilor. De exemplu, cele care sunt mai mature și sunt cuplate la finanțatori europeni mari sau regionali simt repede schimbarile, în timp ce startup-urile early stage sau care se bazeaza pe finanțatori locali pot sa fie la un decalaj de înca doua-trei luni, dar nu mai mult, față de trendurile care se imprima la nivel european.

Multa lume s-a așteptat în ultimii doi ani la o recesiune generalizată și care nu s-a întâmplat. Pe de altă parte, au fost mai multe crize - politice, militare, de sănătate - iar acestea au generat crize tehnice sau recesiuni tehnice, dar nu generalizate și pare ca indicatorii macroeconomici din cea mai importantă economie, cea a Statelor Unite, sunt surprinzător de buni.

Pe de altă parte, oricând poate să apară o lebadă neagră - nimeni nu anticipa pandemia sau era greu de crezut că vom vedea în paralel mai multe conflicte armate, la scară celor din Ucraina sau Orientul Mijlociu. Toate au influențat clar apetitul investitorilor, dar, până la urmă, businessul trebuie să își urmeze cursul și când există oportunități reale este doar o chestiune de timp până când finanțatorii vor vedea potențialul unei afaceri.

Verticale tech - campioni și pierdanți

AI-ul a fost un factor de foarte mare interes și confirmat în viața reală în 2023, o verticală extrem de „bullish” chiar în acest context în regresie al finanțatorilor. Acest segment va crește exponențial, dar cred că va conta enorm ce companii sau produse țin cont de etica utilizării Inteligenței Artificiale. Va conta legătura cu zona umană, cu ceea ce își dorește omul să obțină de la AI. Mai exact, să nu investim în tehnologii care, așa cum vedem foarte des acum, creează deep fake sau generează mai degrabă haos și probleme decât valoare adăugată. Pe de altă parte, AI va genera oportunități imense pentru alte verticale din tehnologie și nu numai, care pot deveni mult mai eficiente datorită beneficiilor pe care le poate adăuga inteligența artificială.

Dintre verticalele tech, anul trecut a fost pe val tot ce înseamnă inovație tehnologică în industria de apărare, iar trendul acesta clar va continua pentru că s-a ajuns la concluzia politică că este mai bine să fii pregătit și să investești în tehnologie și în apărare.

De asemenea, zona de tehnologie spațială probabil că va fi într-o continuă explorare și cu potențial, doar că vorbim de un segment care are nevoie de investiții imense și de companii care au acces la astfel de bugete. Iar, din păcate, în Europa nu am văzut foarte multe startup-uri care au astfel de resurse.

Cred că tehnologia blockchain va avea și ea o evoluție interesantă, pentru că, pe măsura ce își poate dovedi utilitatea în ceea ce privește automatizările și transparentizarea, va deveni adoptată de către guvern, de către autorități. Nu mă refer la criptomonede, ci la tehnologia blockchain care poate ajuta foarte multe industrii începând de la sectorul public până la servicii financiare.

La polul opus, dacă ne uităm la verticalele în care investițiile vor stagna sau chiar vor scădea, probabil ar trebui să ne uităm la companiile care oferă soluții de muncă la distanță pentru că deja pe acest segment există câțiva jucători câștigători și restul, dacă nu au o soluție foarte disruptivă, fie sunt înghițiți, fie dispar. Acesta este un exemplu care deja este vizibil. Totodată, soluțiile de semnătură electronică au devenit mainstream, iar companiile care pornesc acum la drum pentru a inova pe acest segment, probabil că au mult mai puține șanse decât cele care au devenit mature și au acaparat piața.

Ultimii doi ani - o oportunitate pentru SeedBlink. În 2020-2021 lucrurile pareau un fel de „El Dorado”

Pentru noi, ultimii doi ani au fost o oportunitate, pentru că odată ce finanțatorii au devenit mai restrictivi, SeedBlink a devenit o soluție pentru fondatori și astfel a fost mai ușor să identificăm companii bune pe care să le listăm în platformă. Noi deja eram pe drumul acesta de cofinanțare și colaborare cu fondurile de venture capital, dar am reușit să dezvoltăm mult mai multe parteneriate într-o perioadă în care piața a regresat și finanțatorii au fost mai puțini. Așadar, pentru noi această perioadă a fost una bună, iar acum putem lucra cu mult mai multe companii și putem evalua proiecte dintr-un pool mult mai generos și mai sănătos față de acum doi-trei ani.

Schimbarea acestei paradigme și restrângerea finanțărilor i-a determinat pe antreprenori să gasească soluții

alternative, sa se descurce, sa pivoteze. Cred ca în perioada aceasta, atât antreprenorii, dar și investitorii au câștigat experiența și acum au un comportament mai matur față de 2020-2021, ani în care tot ecosistemul global mergea pe un mecanism foarte facil de finanțare, de exit-uri și multiplicare. Lucrurile pareau un fel de „El Dorado”.

În ultimii doi ani însă, lumea a revenit cu picioarele pe pământ, avem un ecosistem mai lucrativ, mai matur, dar care va avea parte, evident, și de eșecuri. Eșecuri, care, precum în cazul imunității unui organism, te calesc... pentru ca, de fapt, la fel este și pentru un ecosistem. Se calește pe măsura ce se confruntă cu situații mai dificile”.

Andrei Dudoiu este cofondator și managing partner SeedBlink, companie fondată în 2020 și care între timp a devenit una dintre principalele platforme europene pentru investiții și equity management dedicată start-upurilor tehnologice. Anul 2023 a fost cel mai activ an de activitate al companiei, cu 53 de tranzacții încheiate în 20 de domenii tehnologice diferite. Pentru cei patru ani de activitate, platforma a raportat active de 815 milioane de euro și mobilizarea a 342 milioane de euro pentru investiții în peste 250 de startup-uri din 15 țări.

SeedBlink este o platforma de equity management și de startup investment specializată în tehnologie, care permite startup-urilor europene și acționarilor acestora să acceseze, să gestioneze și să tranzacționeze capitaluri proprii alături de investitori instituționali consacrați.