

LaunchIT 2008

# Raport z pierwszego projektu badawczego środowiska e-biznesu

Styczeń 2009 r.  
[www.seedfund.pl](http://www.seedfund.pl)



Szanowni Państwo,

*Mam przyjemność zaprezentować Państwu wyniki badania LaunchIT 2008. Projekt miał nowatorski charakter i trudno było robić jakieś założenia dotyczące jego popularności, skali udziału w nim polskich przedsiębiorców internetowych. Dlatego bardzo miłą niespodzianką były dla nas zaangażowanie w promocję projektu środowisk związanych z e-biznesem oraz liczba odpowiedzi, które udało się nam zebrać. Bardzo dziękujemy wszystkim uczestnikom badania oraz partnerom, bez pomocy których projekt nie powiódłby się.*

*Wyniki badania są dość jednoznaczne - branża e-biznesu jeszcze w przededniu światowego kryzysu (badanie było realizowane w październiku i listopadzie ub. r.) kipiła od optymizmu. Powstawało mnóstwo pomysłów na nowe firmy, przedsiębiorcy nie widzieli dużych problemów ze zdobyciem kapitału na rozwój, a wszyscy czekali na globalny sukces któregoś z polskich start-upów. Mam nadzieję, że mimo nowej sytuacji w której postawił nas kryzys, rozpoczynający się rok spełni choć część naszych wspólnych oczekiwań.*

Tomasz Woźniak  
Członek Zarządu Business Angel Seedfund

# 1. LaunchIT: cel i przebieg projektu

---

Celem projektu LaunchIT 2008 było poznanie opinii na temat warunków startu własnej firmy osób zajmujących się e-biznesem lub zainteresowanych prowadzeniem go. Badanie było też zorganizowane, aby poznać opinie na temat motywacji przedsiębiorców internetowych, ich zdanie na temat dostępnych możliwości finansowania, obaw i nadziei. Organizatorem badania jest Business Angel Seedfund ([www.seedfund.pl](http://www.seedfund.pl)) - założkowy fundusz aniołów biznesu inwestujący w firmy z branż IT/biotechnologii we wczesnej fazie rozwojowej.

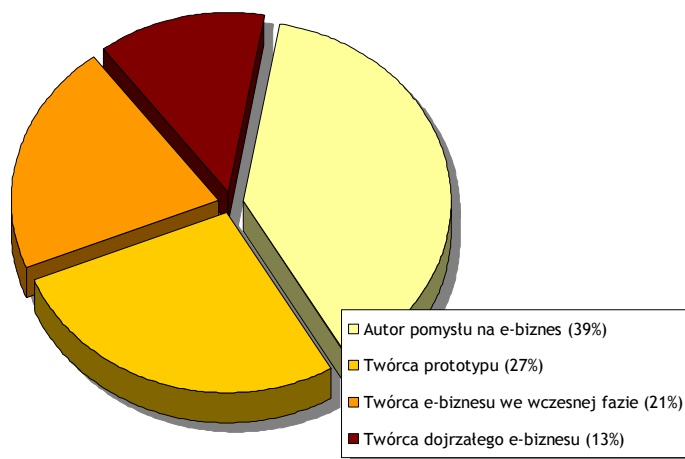
Do udziału w LaunchIT, z pomocą partnerów projektu był zapraszany każdy, kto interesuje się e-biznesem. Uczestnikami badania mogły być zarówno osoby, które dopiero myślą o własnej firmie internetowej jak i te, które już prowadzą własne przedsiębiorstwo w Sieci.

Badanie było realizowane w październiku i w listopadzie 2008 r. w formie ankiety internetowej dostępnej pod adresem [launchit.seedfund.pl](http://launchit.seedfund.pl). Łącznie wzięło w nim udział 749 osób. Zaproszenia do wypełniania ankiety były kierowane do przedsiębiorców branży internetowej we współpracy z partnerami projektu: portalami Wirtualna Polska, Bankier.pl, Goldeline.pl, Startups.pl, Wirtualne Media, Dziennikiem Internautów, Universum, NCInfo.pl, organizatorami Barcamp.pl i Innowatorium oraz blogami Mediafun, Antyweb i Netto.

## 2. Uczestnicy badania

W badaniu wzięło udział 749 osób związanych z e-biznesem. Swój związek z branżą internetową respondenci określali wskazując na początku jeden z czterech proponowanych poziomów.

Wykres 1: Uczestnicy badania



Najwięcej respondentów to twórcy projektów we wczesnej fazie - prototypowej (27%) lub wykonujący pierwsze kroki rozwojowe (21%). Łącznie udział obu grup w całości próby to 48%. Pierwsza grupa objęła osoby, które uruchamiają właśnie własny projekt, są na etapie pierwszych testów, przygotowywania biznesowej strategii. Do drugiej zaliczali się przedsiębiorcy, którzy są już na etapie pozyskiwania pierwszych klientów i przychodów.

*E-biznes to branża, w której start nie wymaga wielkich pieniędzy. Jednocześnie przyciąga on osoby o dużej wiedzy na temat nowych technologii, myślące w nowoczesny sposób o przedsiębiorczości, ale bez wielkich doświadczeń i bogatego zaplecza. Myślę, że struktura grupy uczestników badania dość dobrze odzwierciedla strukturę całego środowiska związanego z e-biznesem.*

*Tomasz Woźniak,  
członek zarządu Business Angel Seedfund*

Drugą pod względem liczebności (39%) część uczestników stanowiły osoby planujące założyć swój własny e-biznes, ale nie mający jeszcze żadnych osiągnięć na tym polu. Do tej grupy zaliczono autorów pomysłów na internetowe firmy, obserwatorów e-biznesowej sceny.

Stosunkowo najmniej było wśród uczestników badania doświadczonych przedsiębiorców, twórców pełnosprawnego, samofinansującego się biznesu. Ich udział w całości próby to 13%.

### 3. E-biznes: motywacje

Jedno z pierwszych pytań, na które odpowiadali uczestnicy badania dotyczyło ich motywacji do zajmowania się e-biznesem. Okazało się, że dla większości biznes w Internecie to przede wszystkim pasja. Tylko wąskie grono respondentów (16%) zadeklarowało, że traktują e-biznes bez emocji, jako obszar swojej działalności zawodowej. Zdecydowana większość (77%) uważa, że e-biznes to „pasjonująca dziedzina, która przy okazji może przynosić zyski”.

*Twórcy internetowych firm to często pasjonaci, którzy najpierw myślą o projekcie w kategoriach „fascynującego wyzwania”, a dopiero później w kategoriach biznesowych. Połączenie pomysłowości, osobistej pasji i umiejętności to mieszanka wybuchowa. Właśnie z niej powstają najcenniejsze projekty.*

*Michał Olszewski,  
członek zarządu Business Angel Seedfund*

Wykres 2: Motywacje do zajmowania się e-biznesem



Entuzjazm twórców firm internetowych jest zauważalnie niższy w grupie osób deklarujących, że prowadzą już w pełni sprawny biznes. W tej grupie 25% uczestników badania mówi o „zysku” nie wskazując jednocześnie emocjonalnego stosunku do branży, osobistego zainteresowania. Grono „hobbystów” kurczy się w tej grupie to zaledwie 2%. Mimo tego większość doświadczonych przedsiębiorców (73%) nadal jest dodatkowo motywowana pasją.

## 4. Finansowanie: optymizm i źródła

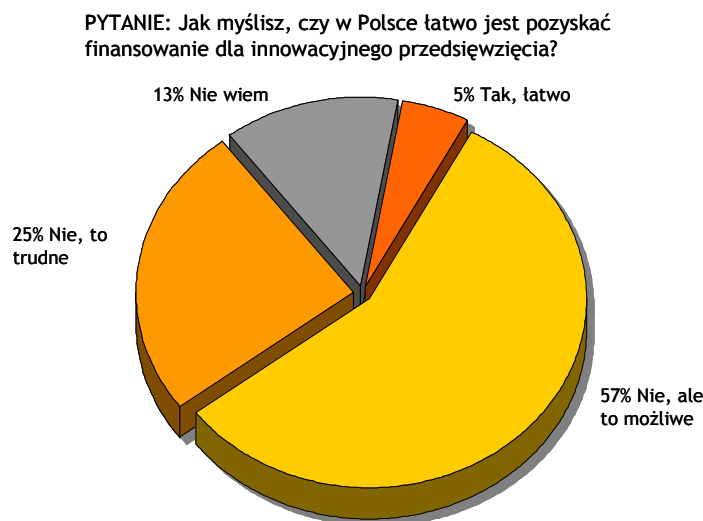
Internetowi przedsiębiorcy nie widzą dużych problemów w pozyskaniu finansowania swoich projektów. Zdecydowana większość z nich (57%) uważa, że pozyskanie środków na rozwój własnej firmy nie jest może łatwe, ale możliwe. Kolejne 5% uważa wręcz, że znalezienie źródła finansowania jest łatwe. Co ciekawe, optymizm przedsiębiorców wzrasta wraz z ich biznesowym doświadczeniem. W grupie osób, które deklarują, że są twórcami rozwiniętych firm, aż 19% twierdzi, że znalezienie pieniędzy na własny pomysł jest łatwe, a kolejne 56% - że możliwe bez większych problemów. Tylko 15% z nich jest zdania, że to bardzo trudne.

*Przedsiębiorcy doskonale rozumieją różnice dzielące instytucje inwestujące w młody biznes od aniołów biznesu. Swoje projekty najbardziej chcieliby rozwijać z doświadczonymi przedsiębiorcami, którzy rozumiejąc ich pasję są w stanie wesprzeć ich swoją wiedzą.*

*Michał Olszewski, Business Angel Seedfund*

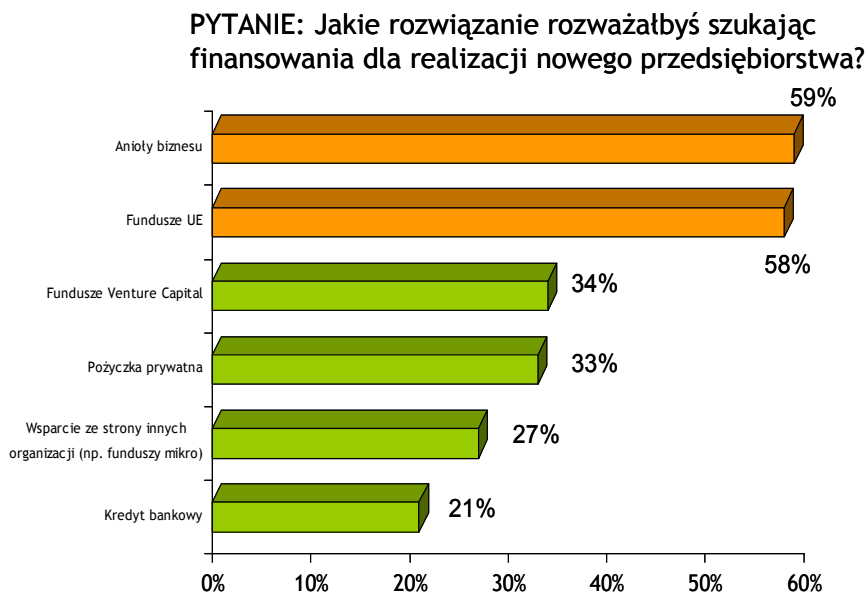
Największymi optymistami są osoby, które mają już jakieś doświadczenia z funduszami inwestycyjnymi. Wśród nich łącznie aż 77% osób uważa, że pozyskanie pieniędzy na start biznesu w Internecie jest łatwe (8%) lub przynajmniej nie jest związane z olbrzymimi problemami (69%).

Wykres 3: Opinia na temat możliwości pozyskania środków na innowacyjny biznes



Zdaniem przedsiębiorców branży internetowej zdecydowanie najlepsze źródło finansowania innowacyjnego biznesu internetowego to wsparcie Aniołów Biznesu oraz wsparcie ze strony funduszy UE. Wśród rządziej wskazywanych znalazły się fundusze typu Venture Capital, prywatne pożyczki. Niewielu twórców młodych firm myśli za to o kredycie bankowym. Wśród preferowanych źródeł finansowania umieścił je zaledwie co piąty badany.

Wykres 4: Najbardziej preferowane źródła finansowania nowego projektu



## 5. Źródła niepowodzeń, obawy

Zdaniem przedsiębiorców branży internetowej, jeśli twórcy innowacyjnego pomysłu nie znajdują źródła finansowania jego realizacji, wina leży przede wszystkim po ich stronie. Zapytani o przyczyny braku zainteresowania inwestorów dobrym pomysłem na biznes, uczestnicy badania najczęściej wymieniają błędy popełniane przez pomysłodawców.

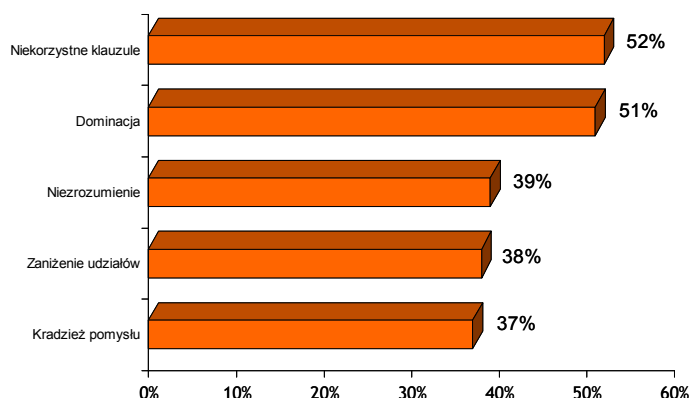
Wykres 5: Ocena źródeł niepowodzenia rozmów z inwestorami



Najbardziej surowi w ocenach pomysłodawców szukających finansowania swoich projektów są doświadczeni przedsiębiorcy. W tej grupie uczestników badania 64% wskazuje „brak umiejętności prezentacji i sprzedania” pomysłu, 46% - źle przygotowany biznesplan, a 34% - zły plan promocji, marketingu.

Wykres 6: Ocena zagrożeń dla inwestorów

PYTANIE: Jakie widzisz realne zagrożenia związane z nawiązaniem współpracy z inwestorem?



Rozpoczynając rozmowę z inwestorem, początkujący przedsiębiorcy są pełni obaw. Wielu z nich boi się asymetrii w stosunkach z inwestorem kapitałowym, tego, że wykorzysta w nieuczciwy sposób swoją przewagę negocjacyjną. Najważniejszą jest strach przed niekorzystnymi klauzulami (52% wskazań wśród najważniejszych obaw). Twórcy internetowych firm boją się forsowania w umowach inwestycyjnych zapisów, które potem okażą się dla nich bardzo niekorzystne. Prawie równie ważny (51%) jest też strach przed dominacją inwestora i jego wpływem na wszystkie istotne decyzje biznesowe.

Pozostałe zagrożenia nie są postrzegane przez inwestorów jako aż tak istotne. Wśród rzadziej wskazywanych są niezrozumienie (brak zrozumienia wizji, chęci zachowania oryginalnego pomysłu), zaniżenie udziałów (krzywdzące wyliczenie wartości wkładu pomysłodawców projektu) oraz kradzież pomysłu (wykorzystanie go przez inwestora i samodzielna realizacja z wyższym zyskiem).



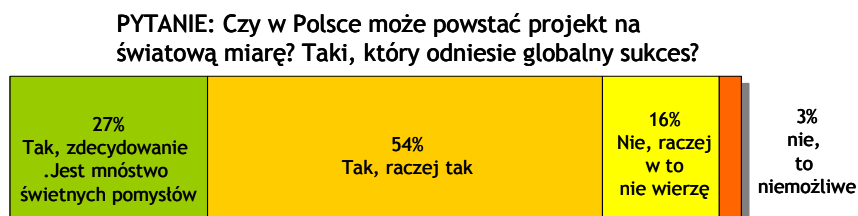
## 6. Szansa na globalny sukces

Optymizm to zdecydowanie najlepsze określenie nastrojów branży internetowej pod koniec 2008 r. Niewielu przedsiębiorców widzi duże trudności z pozyskaniem kapitału na rozwój swoich pomysłów i jednocześnie większość wierzy w możliwość powstania w Polsce start-upu, który odniesie sukces na całym świecie.

*Zbudowanie przez polską firmę internetową światowej marki to tylko kwestia czasu. Każdego roku w Polsce powstają dziesiątki bardzo ciekawych projektów. Mam nadzieję, że z pomocą aniołów biznesu z Business Angel Seedfund lub innego inwestora powstanie w końcu drugi projekt na miarę np. estońskiego Skype'a*

*Tomasz Woźniak, Business Angel Seedfund*

Wykres 7: Szanse na globalny sukces polskiego start-upu



Aż 81% osób związanych z branżą e-biznesu jest zdania, że globalny sukces polskiej firmy internetowej jest możliwy. Czy osoby z większym dużym biznesowym są do tego nastawione bardziej sceptycznie? Raczej nie, choć odsetek odpowiedzi „Nie, raczej w to nie wierzę” wynosi już 22%.

Organizator

**Business Angel Seedfund** ([www.seedfund.pl](http://www.seedfund.pl))

Pierwszy polski fundusz załączkowy stworzony przez aniołów biznesu. Wśród założycieli Business Angel Seedfund są m.in. Maciej Grabski (współzałożyciel Wirtualnej Polski), Jędrzej Wittchen (Wittchen S.A.), Maciej Duda (PKM DUDA), Jacek Kawalec (współzałożyciel Wirtualnej Polski). Business Angel Seedfund współpracuje z Lewiatan Business Angels, Oxford Innovation (OXIN) i Oxford Investment Opportunity Network (OION). Fundusz uzyskał też wsparcie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w ramach programu wsparcia funduszy kapitału załączkowego. Fundusz inwestuje w innowacyjne projekty z branż nowych technologii i biotechnologii.

Partnerzy

