

 PFR Ventures

INOVO | VENTURE PARTNERS

# Transakcje na polskim rynku VC w Q2 2022



Fundusze  
Europejskie  
Inteligentny Rozwój

Unia Europejska  
Europejski Fundusz  
Rozwoju Regionalnego



# Autorzy

## Zespół analityczny

-  **Radosław Kuchar**  
Investment Associate w PFR Ventures
-  **Piotr Marszałek**  
Analityk w PFR Ventures
-  **Karol Piotrowski**  
Analityk w PFR Ventures
-  **Dmitry Golournyi**  
Analityk w PFR Ventures
-  **Łukasz Kajdas**  
Investment Associate w PFR Ventures
-  **Aleksandra Pietrzykowska**  
Analityczka w PFR Ventures
-  **Karol Lasota**  
Principal w Inovo Venture Partners
-  **Łukasz Nikitiuk**  
Główny specjalista w Dziale Funduszy Kapitałowych w NCBR
-  **Filip Milewski**  
Kierownik sekcji w Dziale Instrumentów Zwrotnych w NCBR
-  **Artem Orlov**  
Specjalista ds. produktów kapitałowych w BGK

## Opracowanie raportu

### PFR Ventures

PFR Ventures to spółka zarządzająca funduszami funduszy, które wspólnie z inwestorami prywatnymi, aniołami biznesu i korporacjami inwestuje w fundusze Venture Capital oraz Private Equity. Celem PFR Ventures jest zasilenie tym kapitałem polskich, innowacyjnych przedsiębiorstw na różnych etapach rozwoju. PFR Ventures posiada obecnie w swoim portfelu ponad 60 funduszy, które dokonały ponad 550 inwestycji.

### INOVO | VENTURE PARTNERS

Inovo Venture Partners to fundusz venture capital inwestujący w najbardziej ambitnych przedsiębiorców z Polski i Europy Środkowo-Wschodniej. Wspieramy startupy na wczesnym etapie działalności i pomagamy im budować globalne marki, jednocześnie stymulując rozwój lokalnego ekosystemu startupowego. Jesteśmy inwestorami w: Booksy, Restaumatic, Sotrender, Infermedica, Spacelift, Tidio, AI Clearing, Zowie, Jutro Medical, Intiario, Packhelp, Preply, Eyerim, Allset, SunRoof. W ramach drugiego funduszu Inovo Venture Partners zarządza kapitałem o wartości 245 mln zł (54 mln euro).

## Wsparcie w zbieraniu danych



## Kluczowe dane z Q2 2022

> **93**

sfinansowanych spółek

> **916**

mln PLN zainwestowanego kapitału

> **111**

zaangażowanych funduszy

> **+76%**

wzrost H1 2022 względem H1 2021

01

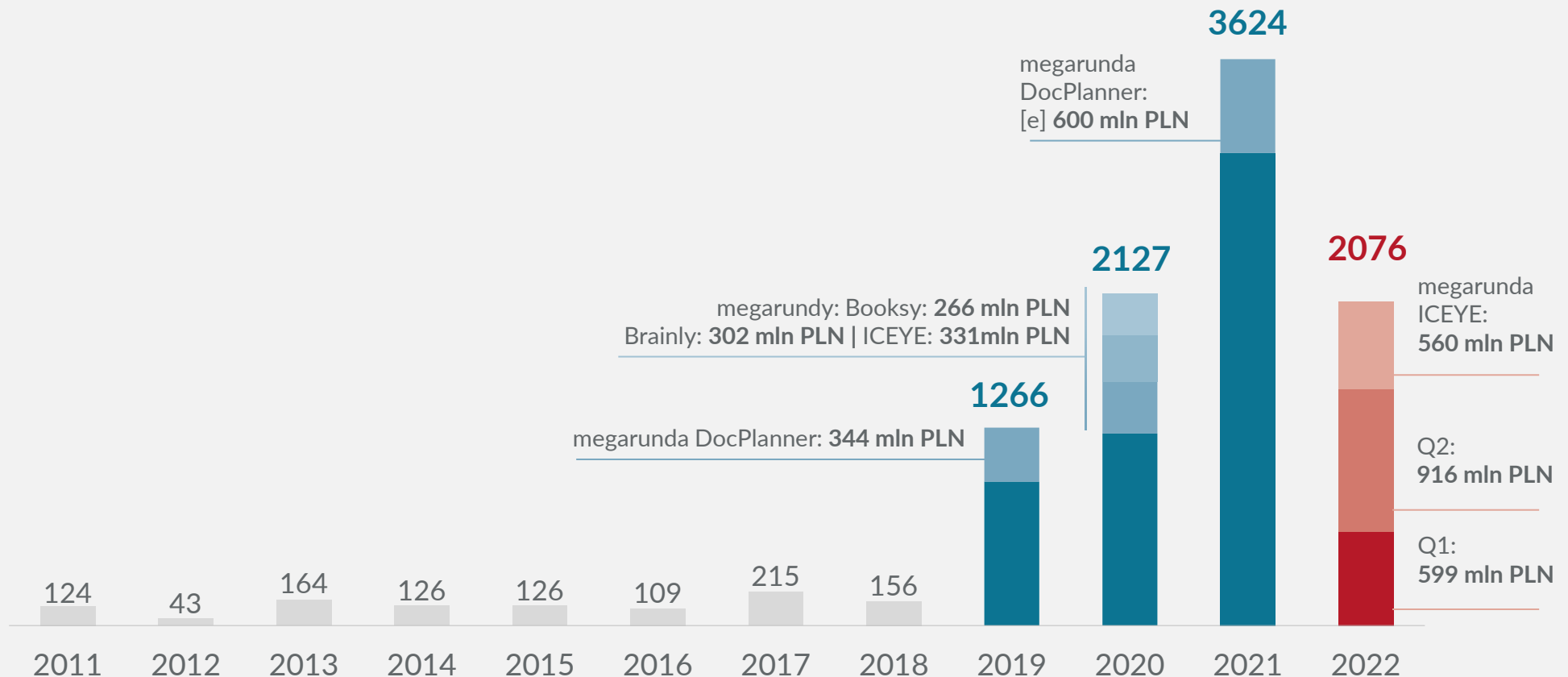
---

# Raport



# Inwestycje VC w Polsce 2011 – Q2 2022

Wartość inwestycji (mln PLN)



(1) Źródło dla archiwalnych danych 2011-2018: Invest Europe

(2) Celowo w zestawieniu osobno prezentujemy megarundy, które zaburzą statystyczny obraz (zobacz: [obserwacja odstająca](#))

(3) Za megarundę uznajemy transakcję, która przekracza 10% wartości wszystkich inwestycji w danym roku



**Aleksander Mokrzycki**   
wiceprezes zarządu w PFR Ventures

Pierwsza połowa 2022 roku okazała się być o 76% mocniejsza niż w 2021. Dalej możemy obserwować trend rosnącej liczby rund A oraz ogólny wzrost średniej wartości transakcji. Zachowanie obecnego kierunku może przełożyć się na kolejny rekord na polskim rynku venture capital. Szacuję, że wtedy poziom finansowania może przekroczyć 4 mld PLN.

Rolę kapitału PFR Ventures dobrze widać w zestawieniu największych rund z tego kwartału. Synerise, Talkin' Things czy Symmetrical to spółki, które nasze fundusze wspierają od etapu załączkowego. Dobry zasiew pozwolił na rozwój tych projektów, które chcąc zdobywać kolejne rynki i klientów, szukają kapitału wśród inwestorów branżowych oraz funduszy międzynarodowych. Co ważne – lokalne fundusze pozostają koinwestorami w kolejnych rundach.



**Karol Lasota**   
principal w Inovo Venture Partners

Pomimo słabych nastrojów na świecie, polski ekosystem startupowy po raz kolejny udowadnia swój potencjał i solidne podstawy. W pierwszej połowie roku całkowita wartość transakcji wyniosła 916 mln PLN, wykazując tym samym wzrost o 76% r/r. Oczywiście aktualna sytuacja nie pozostaje bez wpływu na nas. Jesteśmy częścią globalnego ekosystemu – najlepiej pokazuje to fakt, że 72% inwestycji w polskie startupy pochodzi od międzynarodowych VC.

Dlatego dużym wyzwaniem w nadchodzącym okresie będzie przystosowanie się zarówno przedsiębiorców, jak i funduszy do operowania w nowych warunkach. Jestem jednak przekonany, że rynek wyjdzie z tego silniejszy i jest to dobry moment do inwestowania w startupy, ponieważ realnie nic się nie zmieniło – nadal mamy świetnych inżynierów i coraz bardziej doświadczonych przedsiębiorców.




**Błażej Koczetkow**  
dyrektor Działu Funduszy  
Kapitałowych w NCBR

Wojna, inflacja, energia. Te 3 słowa zdominowały media w drugim kwartale i miały decydujący wpływ na sytuację na rynku VC w Polsce. Na razie nie odczuliśmy zbytnio skutków pogorszenia ogólnej sytuacji gospodarczej. Wartość inwestycji była zbliżona do wyników z Q1 2022 oraz do bliźniaczego okresu sprzed roku.

Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku liczby inwestycji dokonywanych przez fundusze VC. Dominują tu fundusze utworzone w ramach programów realizowanych przez NCBR (Bridge Alfa, Bridge VC). Taka sytuacja utrzyma się zapewne przez dwa kolejne kwartały.

Niepewność jednak pozostaje. Zarządzający w funduszach NCBR sygnalizują, że obecna sytuacja ma wpływ na spółki poszukujące kapitału. Wracają one do negocjacji z funduszami, które bazują na kapitale publicznym, a oczekiwania finansowe dostosowywane są do nowych realiów.



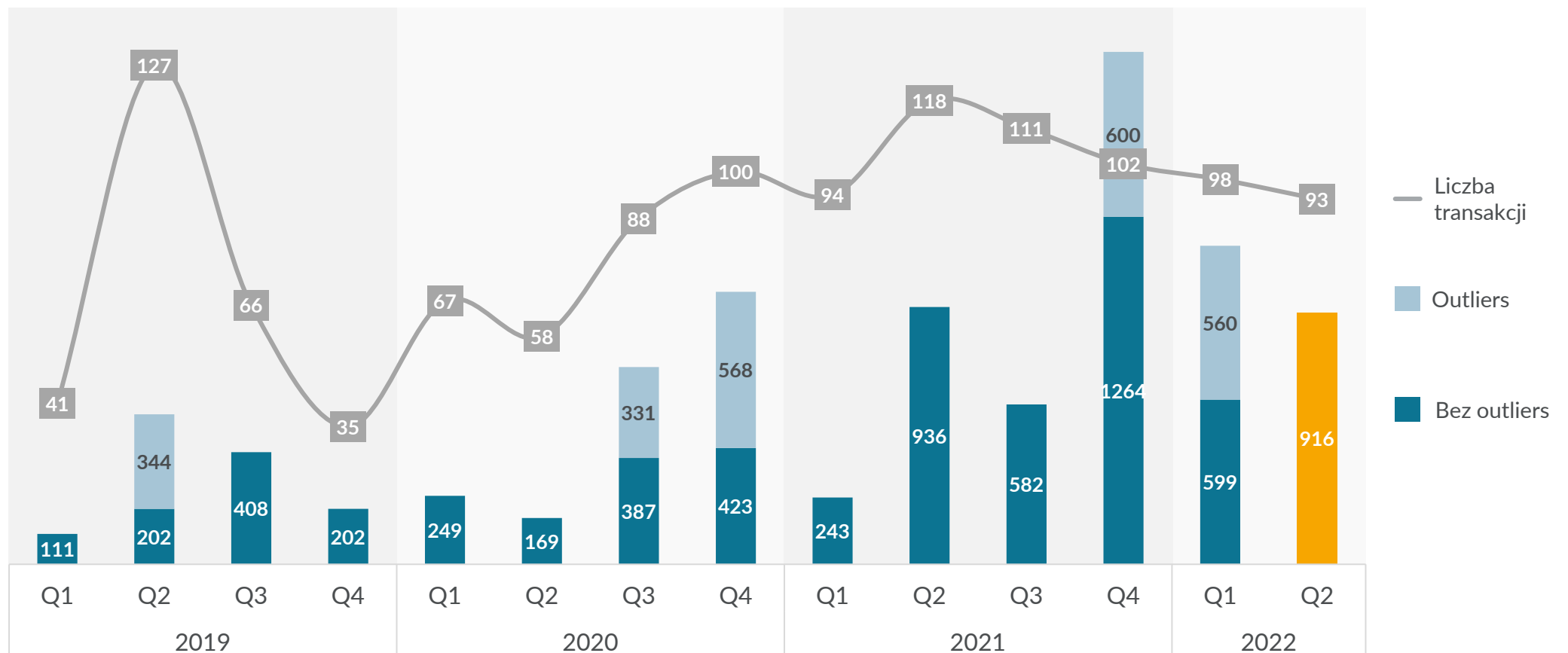
**Paweł Chorąży**   
dyrektor zarządzający pionem  
funduszy europejskich w BGK

Wyniki II kw. 2022 r. zdominowane są dwoma trendami. Z jednej strony liczba transakcji z kwartału na kwartał, począwszy od II kw. 2021 r., nieznacznie spada, co może oznaczać stabilizowanie się sytuacji po początkowych dużych wzrostach w 2020 i 2021 r. Z kolei wartość inwestycji wzrosła w porównaniu do poprzedniego kwartału o prawie 50%, co powoduje wzrost średniej wartości transakcji. Warto przyglądać się wynikom w kolejnych okresach, gdyż czynniki takie jak wojna w Ukrainie i rosnąca inflacja w Polsce mogą umacniać obserwowane zjawisko.

Regionalne Fundusze BGK w II kw. zrealizowały o połowę mniej inwestycji w porównaniu do I kw., jednak w kolejnych okresach spodziewamy się wyraźnego przyspieszenia.

# Inwestycje VC w Polsce 2019 – Q2 2022

Kwartalnie, wartość i liczba transakcji (mln PLN)



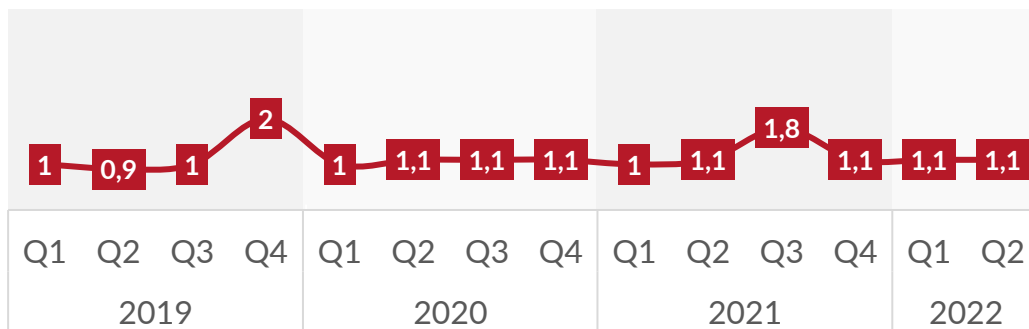


# Inwestycje VC w Polsce 2019 – Q2 2022

## Kwartalnie, średnia wartość transakcji (mln PLN)



## Kwartalnie, mediana wartości transakcji (mln PLN)



W obliczeniach dla średniej wartości transakcji nie uwzględniliśmy outliers. W przypadku mediany, policzyliśmy wszystkie rundy

Średnia wartość transakcji w Q2 2022 jest o ponad 60% wyższa niż w poprzednim kwartale i jest drugą najwyższą w historii. Widać utrzymujący się trend wzrostu średniej, co jest związane z napływem gotówki od funduszy międzynarodowych, biorących udział w coraz późniejszych i większych rundach zbieranych przez polskie startupy.

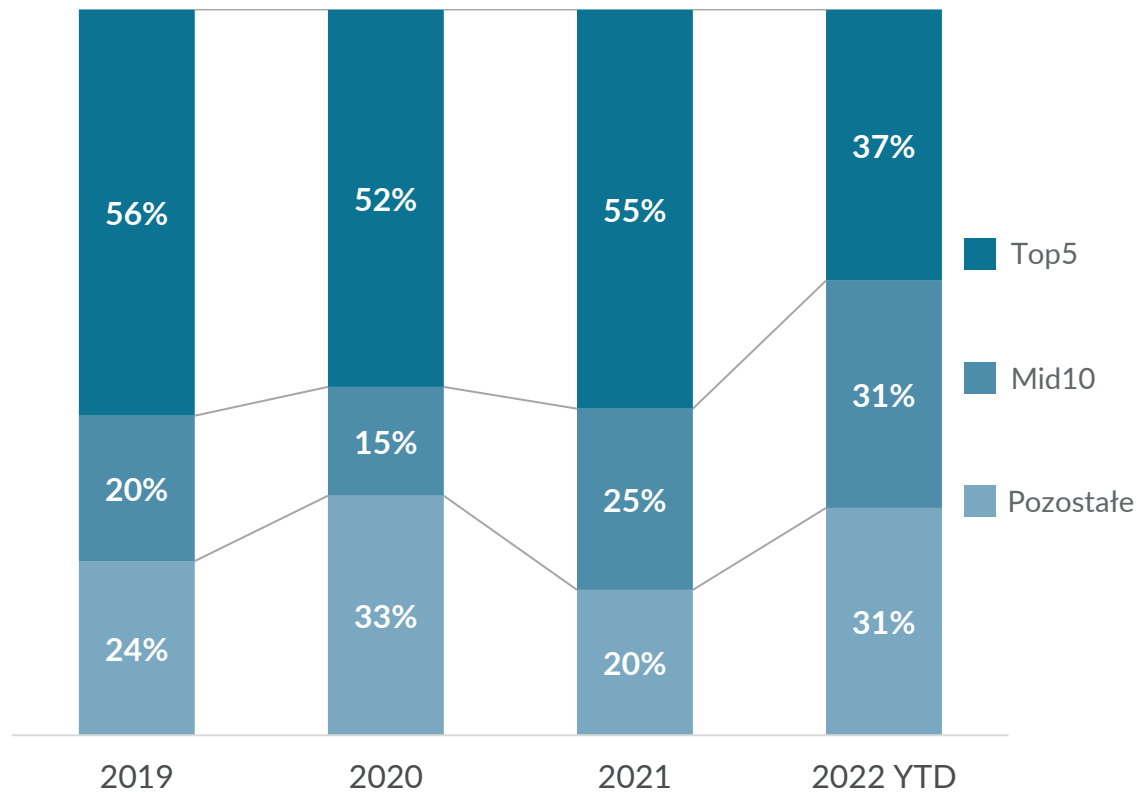
Mediana wartości transakcji, która tradycyjnie utrzymuje się w okolicach 1 mln PLN, jest determinowana przez program BridgeAlfa. Działające w ramach tego programu fundusze uczestniczyły w 44 transakcjach, co jest wzrostem o 16% względem ubiegłego kwartału i stanowi prawie połowę wszystkich rund. Pod kątem wartości zainwestowanego kapitału odpowiada to za nieco ponad 5% całego rynku.



**Radosław Kuchar**  
analityk w PFR Ventures


# Inwestycje VC w Polsce 2019 – Q2 2022

## Udział największych rund w 2019 – 2022 YTD



Mid10 to 10 kolejnych transakcji po Top5, bez outliers; [e] = estymacje

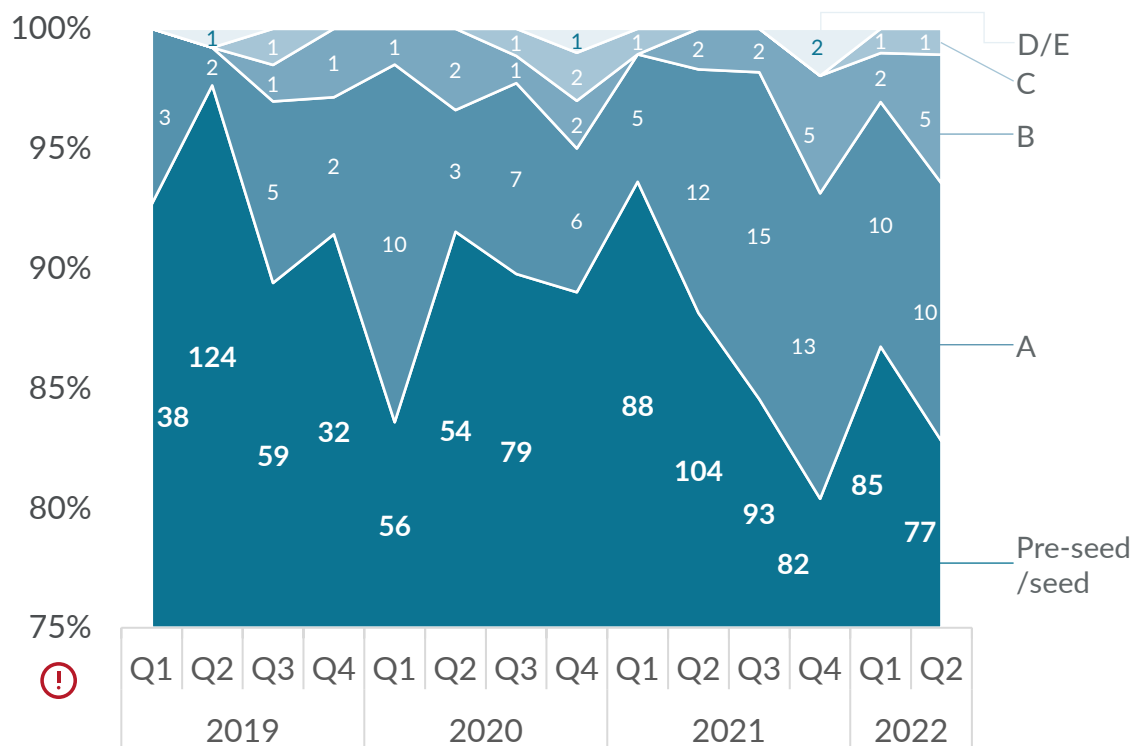
## Top5 rund w 2022

<b>ICEYE</b>	<b>560 mln PLN</b> Runda D	Q1 22
 <b>SILENT EIGHT</b>	<b>170 mln PLN</b> Runda B	Q1 22
 <b>TIDIO</b>	<b>109 mln PLN</b> Runda B	Q2 22
<b>SYNERISE</b>	<b>100 mln PLN</b> Runda B	Q2 22
 <b>nomagic</b>	<b>96 mln PLN</b> Runda A	Q2 22

# Inwestycje VC w Polsce 2019 – Q2 2022

## Podział względem typu rundy

Kwartalnie, liczba transakcji z przybliżeniem na późniejsze rundy ⚠



W przypadku braku definicji rundy przez startup/fundusz w momencie ogłoszenia transakcji, opieramy się na danych z Dealroom, PitchBook lub Crunchbase biorąc pod uwagę (a) historię finansowania spółki; (b) profil inwestora; (c) wielkość pozyskanego finansowania.

Mimo globalnych zawirowań, sytuacja na polskim rynku pozostaje stabilna. Odbyło się tylko 5 rund mniej niż w ubiegłym kwartale (98 vs 93). Spadek liczby rund rok do roku był większy (118 vs 93), jednak przy zbliżonej łącznej wartości transakcji (936 mln PLN vs 916 mln PLN).

Patrząc na strukturę rund i coraz większą liczbę inwestycji na późniejszym etapie (po rundzie A) widać, że ekosystem dojrzeva. W tym kwartale odbyło się 6 takich rund, dla porównania w całym 2021 roku było ich 12. Najlepsi polscy przedsiębiorcy pozyskują wysokie inwestycje od globalnych funduszy, czego przykładem były rundy Tidio, Synerise czy Nomagic o wartości ~100 mln PLN. To, co kilka lat temu było rynkowym ewenementem, będzie coraz częściej widzianym obrazem na polskim rynku.



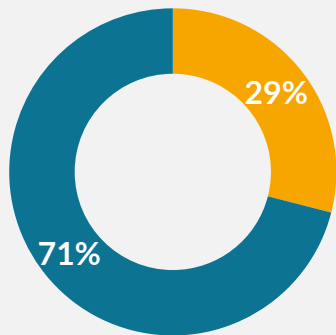
**Maciej Małysz**

partner w Inovo Venture Partners

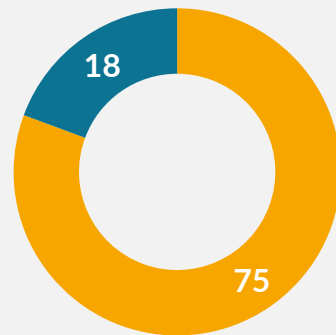
# Rodzaj kapitału

Udział % środków prywatnych i publiczno-prywatnych w Q2 2022

Według wartości transakcji



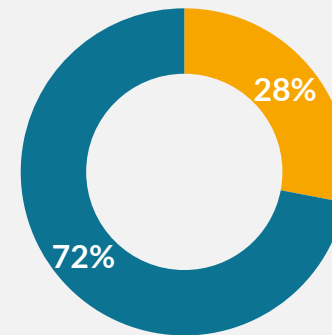
Według liczby transakcji



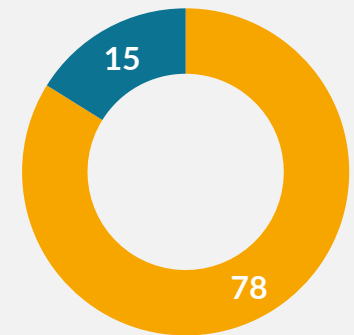
Kapitał publiczno-prywatny Kapitał prywatny

Udział % środków funduszy międzynarodowych i polskich w Q2 2022

Według wartości transakcji



Według liczby transakcji



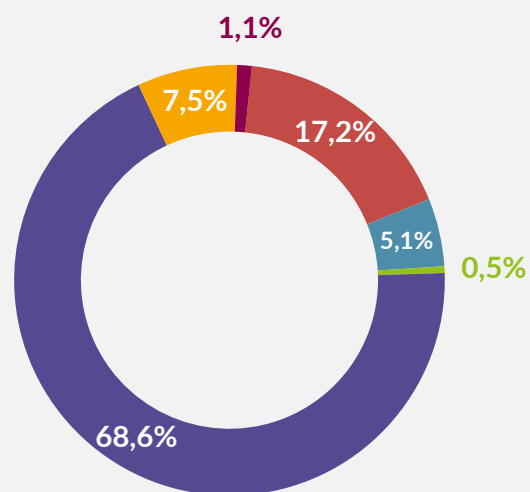
Fundusze polskie Fundusze międzynarodowe

(1) Dana transakcja została przydzielona ze względu na dominujący w niej udział kapitału prywatnego lub publiczno-prywatnego

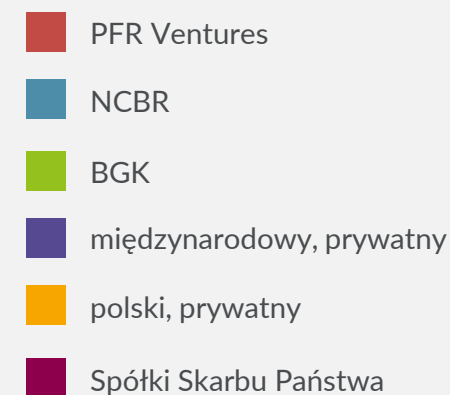
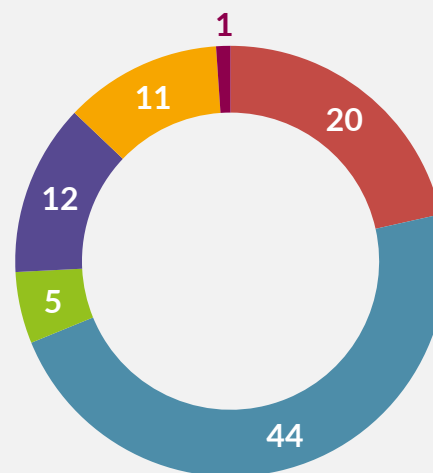
(2) Transakcje funduszy międzynarodowych uwzględniają wszystkie transakcje, w których uczestniczył co najmniej jeden międzynarodowy fundusz

## Programy publiczne oraz kapitał prywatny w Q2 2022

### Według wartości transakcji



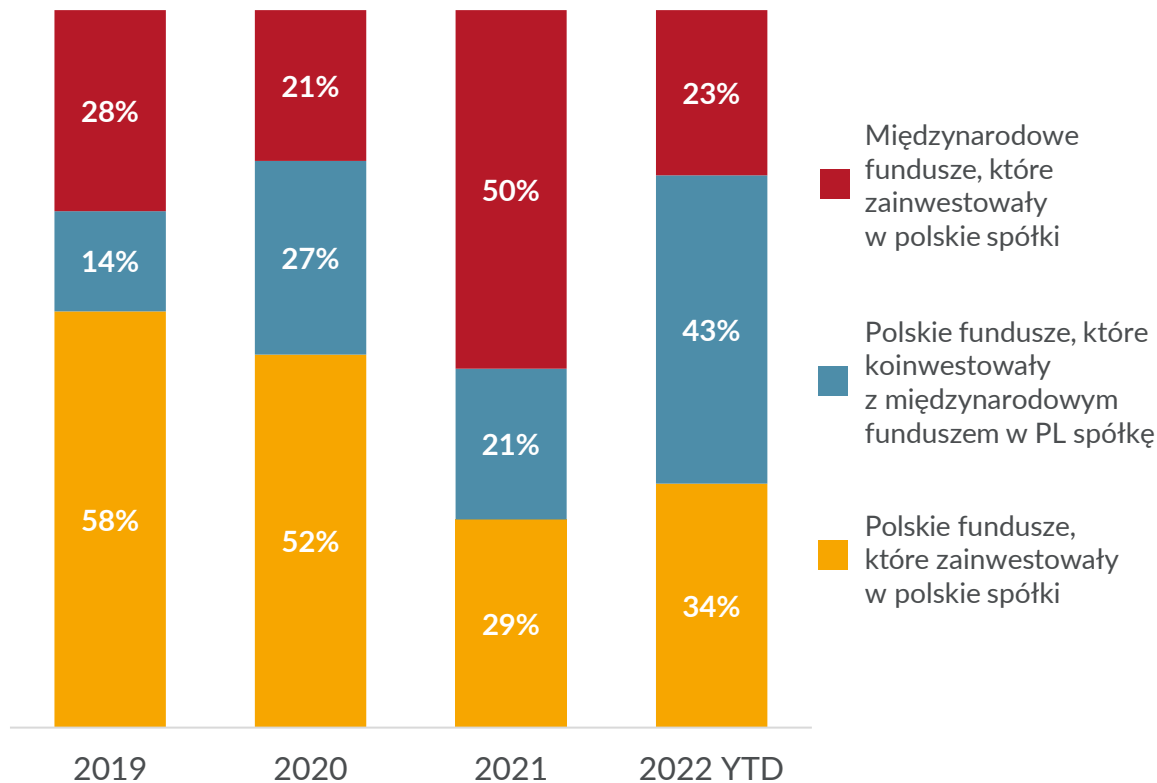
### Według liczby transakcji



- (1) Dana transakcja została przydzielona ze względu na dominujący w niej udział kapitału prywatnego lub publiczno-prywatnego (2) Transakcje funduszy międzynarodowych uwzględniają wszystkie transakcje, w których uczestniczył co najmniej jeden międzynarodowy fundusz (3) Część transakcji zaklasyfikowany do kategorii „PFR Ventures” pochodzi z programu PFR NCBR CVC współtworzonego z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju (4) Część transakcji w kategorii „PFR Ventures” była też współfinansowana przez fundusze BGK

# Inwestycje i koinwestycje 2019 – Q2 2022

## Według udziału w wartości transakcji



Powyższe zestawienie nie obejmuje transakcji outliers

Udział polskich funduszy w finansowaniu startupów wydaje się stabilizować na poziomie 1/3 całego polskiego rynku VC, przy ciągle rosnącej łącznej wartości pozyskiwanego kapitału. Jest to pozytywna informacja, świadcząca o coraz większym zainteresowaniu zagranicznych inwestorów polskimi startupami oraz mniejszej zależności ekosystemu od finansowania publicznego. Szczególnie optymistycznie prezentuje się udział koinwestycji polskich funduszy z zagranicznymi inwestorami, które odpowiadają za 43% zainwestowanego kapitału w H1 2022.

Obserwujemy dojrzewanie polskiego rynku VC, a co za tym idzie coraz więcej rodzimych startupów pozyskuje rundy finansowania A+, które z racji na wielkość pozyskiwanego kapitału wymagają udziału zagranicznych inwestorów.
















**Piotr Marszałek**

analityk w PFR Ventures

# Istotne transakcje Q2 2022

## Rundy w podziale na progi inwestycyjne

	Inwestorzy	Spółka		Finansowanie	Runda
60 – 110 mln PLN	Inovo Venture Partners, PeakSpan Capital, aniołowie biznesu	Tidio		109 mln PLN	B
	Carpathian Partners	Synerise	 	100 mln PLN	B
	Almaz Capital, Capnamic, DN Capital, EIB, Evolution VC, Hoxton, Khosla Ventures, Manta Ray	Nomagic	 	95 mln PLN	A
	TDJ Venture, Segtech Ventures (Prosegur), aniołowie biznesu	Talkin' Things	 	87 mln PLN	A
	Target Global, Global Founders Capital, Finch Capital, ParTech, Market One Capital, Inovo Venture Partners	Symmetrical.ai	 	80 mln PLN	A
	Tiger Global Management, Gradient Ventures, 10X Founders, Inovo Venture Partners	Zowie		65 mln PLN	A
30 – 60 mln PLN	<i>niejawne</i>	<i>niejawne</i>		- mln PLN	A
	<i>niejawne</i>	<i>niejawne</i>		- mln PLN	B
	APER Ventures, JR Holding, EIT InnoEnergy, UAB Electronics System	The Batteries	 	35 mln PLN	A
	Almaz Capital, btov Partners, Rheingau Founders, TDJ Venture	neptune.ai		32 mln PLN	A

02

---

# Case Studies

The background of the slide is a solid red color. Overlaid on this background is a faint, semi-transparent candlestick chart. The chart consists of several vertical bars, each with a horizontal line through its center, representing price movements. A dashed white line curves across the chart, indicating a trend. The overall aesthetic is clean and professional, typical of a business presentation.

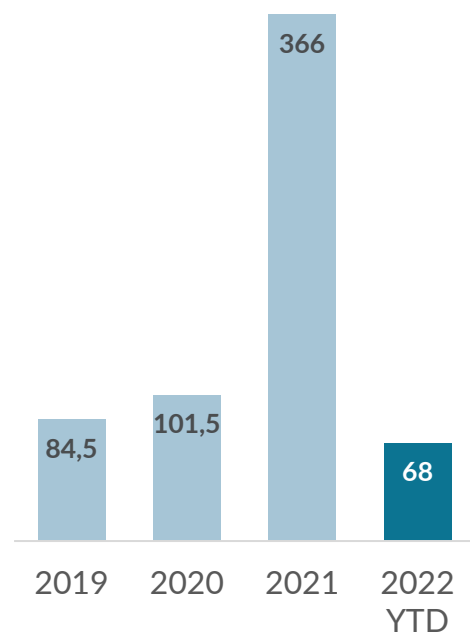


# Aktywność polskich funduszy w Q2 2022

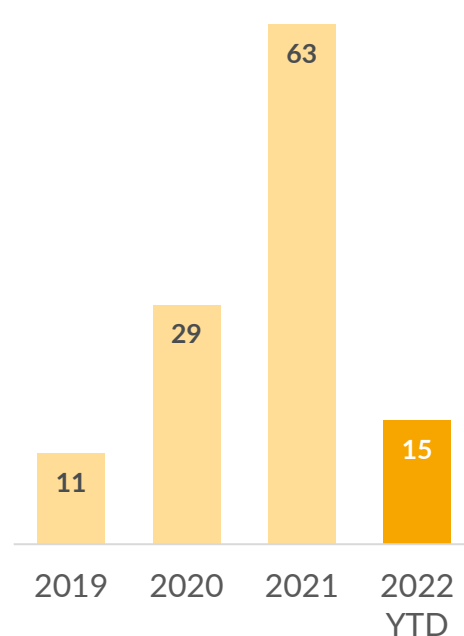
## Inwestycje polskich zespołów w zagraniczne spółki

### Wartość transakcji

mln PLN



### Liczba transakcji



Powyższe dane nie są ujęte w statystykach dotyczących polskiego rynku VC

PFR Ventures

INOVO

VENTURE PARTNERS

Wszystko wskazuje na to, że rok 2022 będzie tym, w którym nie uda się utrzymać, rosnącej stale od kilku lat, aktywności polskich funduszy VC na rynkach zagranicznych.

Obserwujemy niższe wyceny spółek, sporo słyszy się też o redukcji zatrudnienia w branży technologicznej, a founderzy i inwestorzy bardziej niż na wzrost 'za wszelką cenę', zaczynają zwracać uwagę na P&L, co mocno wpływa na ilość i jakość rund.

Jako fundusz, operujący również w obszarze pre-seed, który działa w całej Europie, zauważamy, że to właśnie spółki na bardzo wczesnym etapie generują coraz większe zainteresowanie inwestorów i to właśnie w tym segmencie spodziewamy się najciekawszych transakcji w nadchodzących miesiącach.



**Marek Kapturkiewicz**

współzałożyciel i partner w Innovation Nest

# Najciekawsze transakcje: Tidio

## Finansowanie i działalność spółki

2017	03/2018	11/2019	05/2022
<b>Akceleracja</b>	<b>Seed</b>	<b>A</b>	<b>B</b>
0,7 mln PLN	3 mln PLN	4 mln PLN	109 mln PLN
POWERED BY SEBASTIAN KULCZYK INCREDIBLES	BVALUE	INOVO	INOVO
	Aniołowie biznesu		PEAKSPAN
			Aniołowie biznesu

## Czat z Tidio

Na ilu stronach działa Wasza aplikacja?

Znajdziesz nas na ponad 350 tys. witryn

Jak idzie sprzedaż Tidio?

Między 2018 a 2021 rokiem odnotowaliśmy wzrost o 770%!

Wywiad Maćka Filipkowskiego

Podcast Inovo

PFR Ventures

INOVO

VENTURE PARTNERS

Chcemy, by Tidio było narzędziem pierwszego wyboru dla przedsiębiorców zaczynających nowy biznes w internecie. W ciągu kilku lat zbudowaliśmy platformę, z której korzysta 300 tys. firm i 510 mln unikalnych użytkowników miesięcznie.

Przez większość czasu rozwijaliśmy się reinwestując przychody, przy minimalnym zewnętrznym finansowaniu (Tidio niemal od początku działalności było dochodowym biznesem). Chcemy sprzedawać globalnie, dlatego wybraliśmy trudniejszą drogę: ciągłej nauki i oduczania się, nieustannej pracy nad sobą i pozyskiwania kolejnych rund. Tylko w ten sposób możemy konkurować z największymi graczami w branży.

Dzięki 110 mln zł finansowania w Serii B, które zapewnili PeakSpan Capital, Inovo Venture Partners i Rafał Brzoska, możemy dalej rozwijać Tidio i realizować nasz długofalowy cel. Chcemy, by do 2030 roku co dziesiąty sprzedawca internetowy na świecie korzystał z Tidio.



**Tytus Gołas**

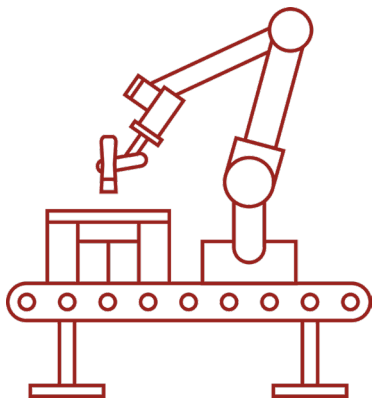
współzałożyciel i CEO w Tidio

# Najciekawsze transakcje: Nomagic

## Finansowanie i działalność spółki

2018/19 Akceleracja	02/2020 Seed	05/2022 A
- mln PLN	33 mln PLN	95 mln PLN

## Perspektywy rynkowe



### 31 bln USD

wartość rynku automatyki magazynowej do 2025

### 2,9 bln USD

wartość rynku robotów zbierających przedmioty (*piece-picking robots*) do 2026

PFR Ventures

INOVO

VENTURE PARTNERS

Cieszymy się, że możemy dalej wspierać NoMagic, które pierwszy raz finansowaliśmy jeszcze na etapie załączkowym. Robotyka i AI to przełomowe technologie o olbrzymim potencjale. Intensywny rozwój samego sprzętu, metod nauczania i sieci neuronowych sprawia, że możemy obserwować dużo bardziej dynamiczny postęp niż ten określony przez prawo Moore'a.

NoMagic zbudował niezwykle innowacyjny produkt z zakresu robotyki, który wyrównuje szanse w logistyce. Dzięki temu spółki e-commerce i firmy 3PL mogą działać na podobnym lub lepszym poziomie wydajności niż Amazon.

Co najważniejsze, Kacper, Marek i Tristan to wyjątkowi przedsiębiorcy. Ludzi o właśnie takim profilu poszukujemy w polskim systemie, by móc ich wspierać i inwestować w ich projekty na wczesnym etapie.

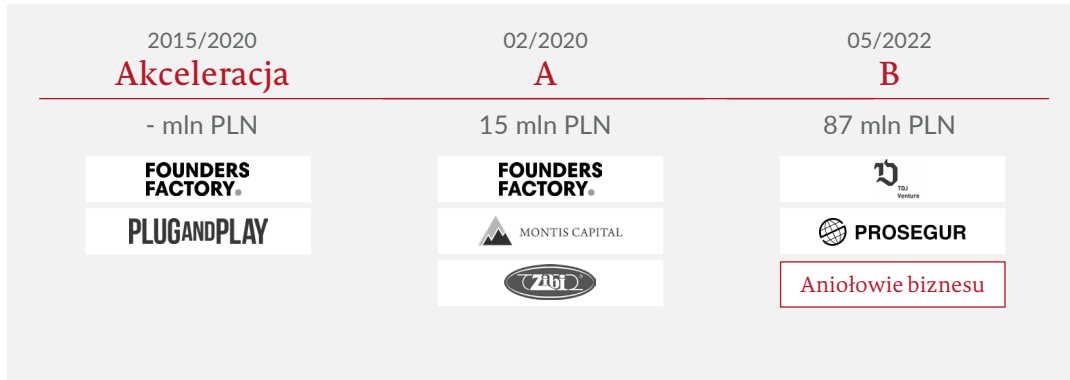


**Teemu Mattila**

Principal w DN Capital

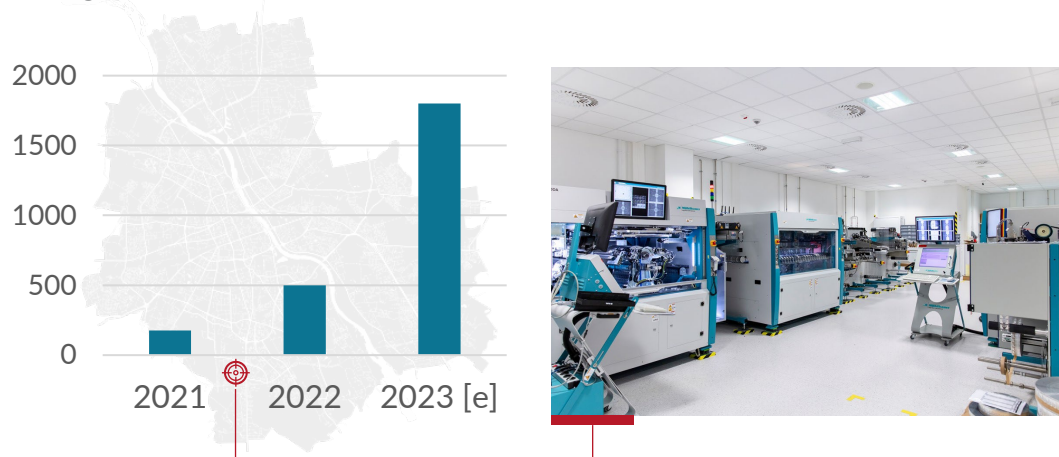
# Najciekawsze transakcje: Talkin' Things

## Finansowanie i działalność spółki



## Fabryka w Warszawie

Wydajność fabryki  
(szt. tagów w mln/rok)



Źródło: Pitchbook, dealroom, analiza PFR Ventures; e=estymacje

PFR Ventures

INOVO

VENTURE PARTNERS

Tegoroczna runda, o łącznej wartości 20 mln USD to dla nas przede wszystkim możliwość szybkiego skalowania naszej produkcji i zaspokojenia popytu naszych klientów. To idealny moment - rynek RFID wszedł właśnie w okres bardzo dynamicznego wzrostu, a my jesteśmy na to gotowi z naszym uznanymi już na świecie produktami.

Nie do przecenienia jest wsparcie "smart money", które otrzymujemy od inwestorów. Od lat konsekwentnie pomaga nam Montis Capital. Nowi inwestorzy, TDJ Ventures oraz Piotr Dębicki z Formiki swoim doświadczeniem bardzo wydatnie pomagają nam efektywnie rosnać, a hiszpański Prosegur to zwiększenie potencjału dotarcia do nowych rynków.



**Marcin Pilarz**

założyciel i CEO w Talkin' Things

# Najciekawsze transakcje: Symmetrical.ai

## Finansowanie i działalność spółki

2019 Akceleracja	05/2019 Seed (1)	06/2020 Seed (2)	05/2022 A
- mln PLN	6 mln PLN	25 mln PLN	80 mln PLN
space3ac PLUGANDPLAY	FINCH CAPITAL MARKET ONE CAPITAL PLUGANDPLAY Aniołowie biznesu	ATARAXY VENTURES EIP ELEVATE INNOVATION PARTNERS FINCH CAPITAL GFC MARKET ONE CAPITAL partech PLUGANDPLAY	FINCH CAPITAL GFC INOVO MARKET ONE CAPITAL partech TARGET GLOBAL

W ostatnich latach relacje pracowników z pracodawcami uległy olbrzymiej zmianie. Poczynając od tzw. gig workers, którzy zdominowali całe sektory gospodarki, po specjalistów, którzy oczekują możliwości pracy zdalnej z dowolnego miejsca na świecie. W konsekwencji firmy zmieniają swoje podejście do kwestii wypłaty wynagrodzeń. Dotychczas był to najmniej elastyczny proces, który w żaden sposób nie integrował się z innymi narzędziami HR.

Dlatego zainwestowaliśmy w Symmetrical. To pionier w obszarze rozwiązań do wypłaty wynagrodzeń, stworzony by pomóc w zarządzaniu nawet najbardziej skomplikowanymi procesami. Technologia Symmetrical, wykorzystująca przede wszystkim API i automatyzację, ma szansę stać się nowym standardem w branży. Miło nam powitać Piotra i Daniela oraz całą zespół Symmetrical w rodzinie Target Global i cieszymy się, że będziemy wspólnie pracować

## Obecność na rynkach

■ aktualnie    ■ w planach



Planowana jest też ekspansja do USA



**Ben Kaminski**  
partner w Target Global

# Najciekawsze transakcje: Zowie

## Finansowanie i działalność spółki

10/2020 <b>Seed (1)</b>	01/2022 <b>Seed (2)</b>	05/2022 <b>A</b>
2,4 mln PLN	20 mln PLN	62 mln PLN
		
Aniołowie biznesu	 	 
	Aniołowie biznesu	TIGERGLOBAL

## Dane i historie klientów

**48**

obsługiwanych  
języków

**60**

osób  
w zespole

**+100**

klientów  
B2B

	Wpływ
InPost	Chatbot działa w licznych kanałach spółki: Messenger, Whats App i strona internowa. Odpowiada tam na podstawowe pytania dotyczące statusu paczki i informacji o dostawie
Diagnostyka	Lepsza prezentacja ponad 2500 rodzajów badań, które firma posiada w swojej ofercie
Kross	Rozwiązanie Zowie pozwala na obsługę 1000 z 1400 zapytań klientów, które każdego dnia trafiają do firmy.

 PFR Ventures

 INOVO

VENTURE PARTNERS

Na początku 2022 w Zowie zainwestował fundusz Google. Pół roku później dołączył do nich Tiger Global, reprezentant czołówki światowego rynku venture capital. Najnowsza runda pozwoli nam rozwijać się jeszcze szybciej i inwestować w nasz zespół. Od początku roku powiększyliśmy go już dwukrotnie - z 30 do 60 osób, planujemy do końca roku zatrudnienie kolejnych 20.

Klientami Zowie są średnie i duże firmy z branży ecommerce, a naszym głównym rynkiem są Stany Zjednoczone. Jesteśmy jednym z pierwszych w Polsce startupów SaaS skierowanym do enterprise B2B, dlatego naszą misją jest również kształtowanie i edukowanie rynku.

Dzięki międzynarodowemu zespołowi zapewniamy nieustanny przepływ wiedzy i szkolimy kolejnych specjalistów. Jako foundera, nic nie cieszy mnie bardziej niż codzienny rozwój naszych członków zespołu.



**Maja Schaefer**  
CEO w Zowie

# Nowa perspektywa FENG

## Druga edycja programów PFR Ventures na bazie środków unijnych



Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki

PFR Starter  
PFR Ventures

816  
mln PLN

PFR Biznest  
PFR Ventures

210  
mln PLN

PFR OI  
PFR Ventures

424  
mln PLN

PFR KOFFI  
PFR Ventures

165  
mln PLN

PFR CVC  
PFR Ventures

295  
mln PLN



**Zobacz prezentację**  
Założenia, harmonogram, podsumowanie portfela



**Zobacz nagranie ze spotkania z funduszami**  
Prezentacja + sesja QA



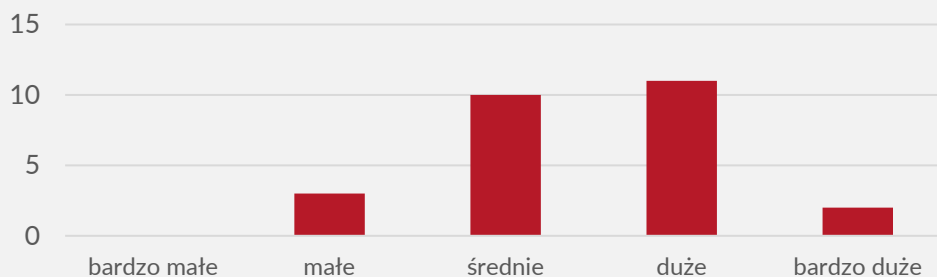
# Prognozy dla polskiego ekosystemu

## Wyniki ankiety wśród przedstawicieli polskich funduszy VC

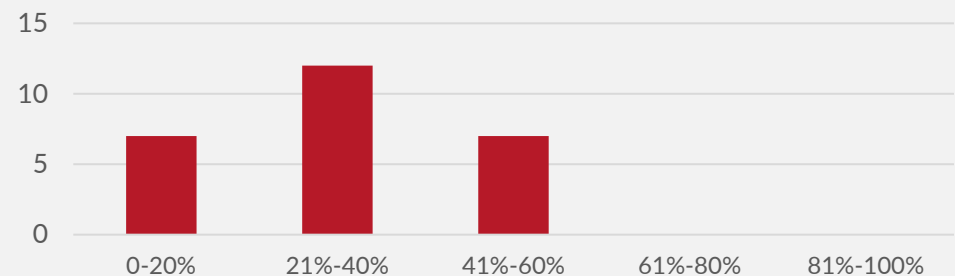
Media odnotowują spadki wycen wśród zachodnich start-upów. Czy ten trend pojawi się również na naszym rynku?



Na poniższej skali oznacz, jakie jest prawdopodobieństwo, że w polskich startupach na późniejszym etapie rozwoju (runda A+) dojdzie do masowych zwolnień w związku z prognozowanym załamaniem finansowania na rynku VC i niekorzystną sytuacją gospodarczą.



Jaki % inwestorów prywatnych (LPs), w przypadku istotnego pogorszenia sytuacji gospodarczej w Polsce, wycofa swój kapitał z lokalnych funduszy VC?



### Komentarz do wyników

Zobacz komentarz Radka i Karola do ankiety na MamStartup.pl





# Dynamika rozwoju polskiego ekosystemu

## Zmiana w wartości inwestycji między pierwszymi połowami roku (H1)

	H1 '20 vs. H1 '19	H1 '21 vs. H1 '20	H1 '22 vs. H1 '21
Polska	-36%	+182%	+76%
CEE	-27%	+167%	+108%
Unia Europejska	-18%	+204%	-8%
USA	-5%	+105%	-12%



**Bartek Pucek,**  
anioł biznesu,  
twórca internetowy

W I półroczu 2022 r. nastąpiło gwałtowne spowolnienie globalnego finansowania. Jest to w dużej mierze efekt uboczny spadku wartości rynku publicznego, który rozpoczął się pod koniec ubiegłego roku. Głównym powodem tych spadków w USA i Unii Europejskiej było zmniejszenie finansowania na późniejszym etapie. Było to również pierwsze półrocze ze znaczącym spadkiem finansowania od początku 2020 roku. Warto zauważyć, że porównania YoY dotyczą roku 2021, który był rekordowy pod względem finansowania venture.

Polskę i region CEE czeka efekt motyla i to spowolnienie będzie zapewne widoczne w kolejnym półroczu 2022 i 2023. Nasz kraj i region nie są w znacznym stopniu uczestnikami, czy liderami późniejszych rund finansowania, więc poza sytuacją makroekonomiczną ten impakt będzie widoczny na dalszych etapach finansowania i w późniejszym okresie. Nie zmienia to faktu, że niezależnie od sytuacji makroekonomicznej, sporo funduszy VC jest dziś uzbrojonych w kapitał, który pozwala z jednej strony przeczekać okres niepewności, z drugiej inwestować niezależnie od tej sytuacji w bardzo dobre spółki. Te, nawet w trudnych warunkach ekonomicznych, nie będą miały problemu z zebraniem finansowania venture.

Czasami złe wiadomości, to dobre wiadomości w przebraniu, dlatego urealnienie wycen oraz powrót do lepszej analizy zespołów i modeli biznesowych w dłuższym terminie jest korzystne dla branży technologicznej.

## Plusy i minusy zakładania spółki w Delaware o statusie C-Corporation

### Korzyści ekonomiczne

**Przewidywalność i stabilność** – ponad 100 lat doświadczenia w zakładaniu podmiotów gospodarczych  
**Sądownictwo** – znane na całym świecie za swoich bezstronnych sędziów, orzekających w sprawach korporacyjnych  
**Brak podatków\*** – brak CIT, podatku od sprzedaży, nieopodatkowany zysk z inwestycji, spadek oraz majątek osobisty  
**„Akcje uprzywilejowane”** – umożliwiają emisję udziałów zapewniających specjalne uprawnienia inwestorom

### Perspektywa inwestorów

**„Gold Standard”** – oczekiwany przez inwestorów (ponad 50% spółek giełdowych w USA jest zarejestrowanych w Delaware)  
**Prawo amerykańskie** – inwestorzy amerykańscy czują się bardziej komfortowo z podmiotami zarejestrowanymi w USA (szczególnie w porównaniu z mniej znanymi jurysdykcjami, takimi jak Polska/CEE)  
**Korzyści podatkowe** – zyski kapitałowe z C-corp. o statusie Kwalifikowanych Małych Firm (QSB) są zwolnione z podatków federalnych\*\*  
**Ścieżka wyjścia** – podmioty z USA mają lepszą ścieżkę wyjścia poprzez giełdę lub fuzje i przejęcia

### Wyzwania



**John Frankel**,  
partner-założyciel  
w ffVC

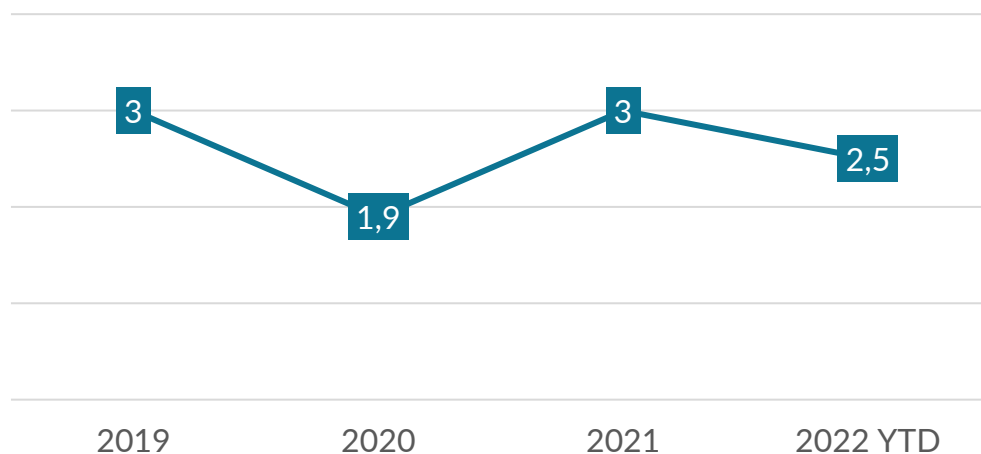
**Czas** – o ile rejestracja może trwać do 1 godziny, flip zajmuje łącznie ok. 3-6 miesięcy, z czego większość czasu poświęca się na przygotowanie dokumentów po stronie polskiej  
**Prawnicy po polskiej stronie** – znalezienie doświadczanego prawnika jest trudne, a ceny usług mogą znacząco się różnić  
**Kompatybilność wsteczna** – wszystkie istniejące umowy inwestycyjne muszą być zgodne z prawem amerykańskim  
**„Długi stół”** – łatwiej jest zrobić firmie flipa przy mniejszej liczbie inwestorów do przekonania  
**Istniejące zobowiązania** – startupy powinny wziąć pod uwagę zobowiązania z dotacji lub innych podpisanych umów  
**Inne** – podmiot należy zarejestrować w jakimkolwiek innym stanie, w którym startup funkcjonuje lub zatrudnia pracowników

Ponieważ dużo trudniej jest pozyskać finansowanie na późniejszych etapach (statystycznie tylko 25% spółek zbierających rundę Seed pozyska rundę A, a tylko 10% pozyska rundę B) należy zadbać o to, aby spółki były możliwe „inwestowalne” dla jak najszerzego grona (a w szczególności dla funduszy amerykańskich) i obniżyć wszelkie bariery prawne do minimum.

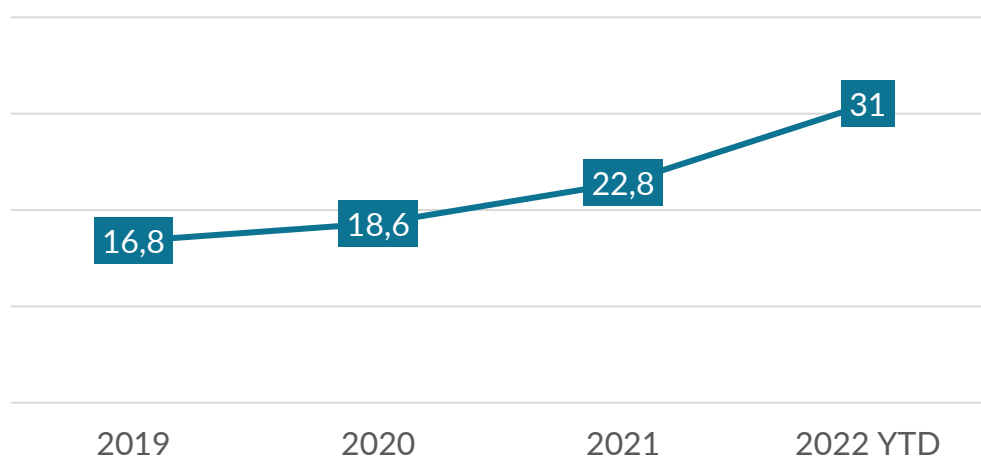
\* Jedyny podatek to podatek franczyzowy w wysokości 175 USD (plus 50 USD opłaty za raport roczny) dla spółek z 5 tys. akcji lub mniej (250 USD dla spółek z 5-10 tys. akcji); \*\* Zgodnie z obowiązującym prawem federalnym. Stanowe i lokalne przepisy podatkowe mogą się różnić

# Średnia wartość transakcji w podziale na rundy

## Średnia wartość rund pre-seed/seed



## Średnia wartość rund A



Najwcześniejsze rundy na polskim rynku VC (Pre-Seed/Seed) od jakiegoś czasu utrzymują się na zbliżonym poziomie, mieszcząc się w przedziale 1,9 mln PLN i 3 mln PLN. Duży wpływ na to ma fakt, że w około ¼ transakcji na tym etapie biorą udział fundusze ze wsparciem publicznym, działające w ramach programów PFR Ventures, NCBiR czy BGK. Instytucje te w swoich programach narzucają maksymalną wielkość ticketu, co nakłada swego rodzaju ogranicznik na rozwój średniej wartości finansowania załączkowego.

Średnia wartość rundy A, w której często biorą już udział fundusze międzynarodowe, inwestując samodzielnie lub koinwestując z rodzimymi, systematycznie rośnie i dynamika tego wzrostu tylko się zwiększa. W 2022 średnia wartość wyniosła 31 mln PLN, co stanowi wartość o 36% wyższą niż średnia z poprzedniego roku oraz aż o 85% wyższą niż 3 lata temu.



**Radosław Kuchar**  
analityk w PFR Ventures

# Ekosystem cyberbezpieczeństwa

## Mapa start-upów działających w obszarze cyberbezpieczeństwa

**Startupy**

**Identity & access** (Tożsamość i dostęp)

BITRES, SECFENSE, Nethone, eself, husarnet, DIGITAL FINGERPRINTS, CYBER RESCUE, IDENTT, BITFOLD, Authologic, CyberusLabs

**Cloud & infrastructure** (Chmura i infrastruktura)

SURVEILY, CYPHER.DOC, ISS RFID, DoxyChain, cryptomage, Olympus Sky

**Security** (Bezpieczeństwo)

CYBER QUANT, indoornav™ navigation & monitoring, WETAG, whalebone, GOODSAFE, VERIORI, ICSEC, ALEPH ZERO, NIGRIV, traptech, privmx

**Data protection** (Ochrona danych)

RANDAEMON, UETX, sagenso, XOPERO, husarnet, rexs.io, Nethone, GREY WIZARD, DIGITAL FINGERPRINTS, Vestigit, specfile.pl

**Public safety** (Bezpieczeństwo publiczne)

samura: LAB, pinio, DIGITAL FINGERPRINTS, SmokeD, APS, Olympus Sky

**Anti-money laundering** (Przeciwdziałanie praniu pieniędzy)

SILENT EIGHT, coinfirm, DataWalk, fs friendly score, logpass, Nethone, sellizer

**Media**

sekurak.pl, PANOPTYKON FOUNDATION, ZAUFANA TRZECIA STRONA.PL, CyberKontrol, DEMAGOG

**Instytucje**

**Associations** (Stowarzyszenia)

CSO COUNCIL, Cyber Women community, NCI, CYFROWA POLSKA, PTI, POLSKA PLATFORMA BEZPIECZEŃSTWA WYKŁADNICZEGO, INSTYTUT KOŚCIUSZKI

**Public sector** (Sektor publiczny)

NASK, chmura krajowa, lukasiewicz group, CERT.PL, NISSE, KNF CSIRT

**Cluster** (Klaster)

#CyberMadeInPoland/

startup.pfr.pl



Przeczytaj więcej komentarze ekspertów i poznaj metodologię projektu



Zobacz zestawienie na Dealroom i przeglądaj informacje o finansowaniu spółek



Zapisz się na infoShare, gdzie spotkasz start-upy z mapy

Gdańsk, 6-7 października

## Słowniczek

### Międzynarodowy/zagraniczny zespół

Za „międzynarodowy fundusz” uznajemy taki, który w swoim zespole ma międzynarodowych partnerów lub bazuje na zagranicznym kapitale.

### Aktywność na polskim rynku VC

Jako „aktywność na polskim rynku VC” interpretujemy: lokalne inwestycje (polski fundusz-polska spółka) oraz inwestycje zagraniczne (zagraniczny fundusz-polska spółka).

### Czym jest polska spółka?

O doborze decyduje spełnienie 3 z 4 kryteriów:

- % pracowników zatrudnionych w PL
- Obecność PL foundera/co-foundera
- Obecność PL kapitału
- Samoidentyfikacja spółki

## Źródła

Dane użyte do tego opracowania pochodzą z raportów wewnętrznych PFR Ventures, Banku Gospodarstwa Krajowego, Narodowego Centrum Badań i Rozwoju oraz Inovo Venture Partners. Część informacji pozyskana została z badań Invest Europe oraz doniesień medialnych i publicznych danych.

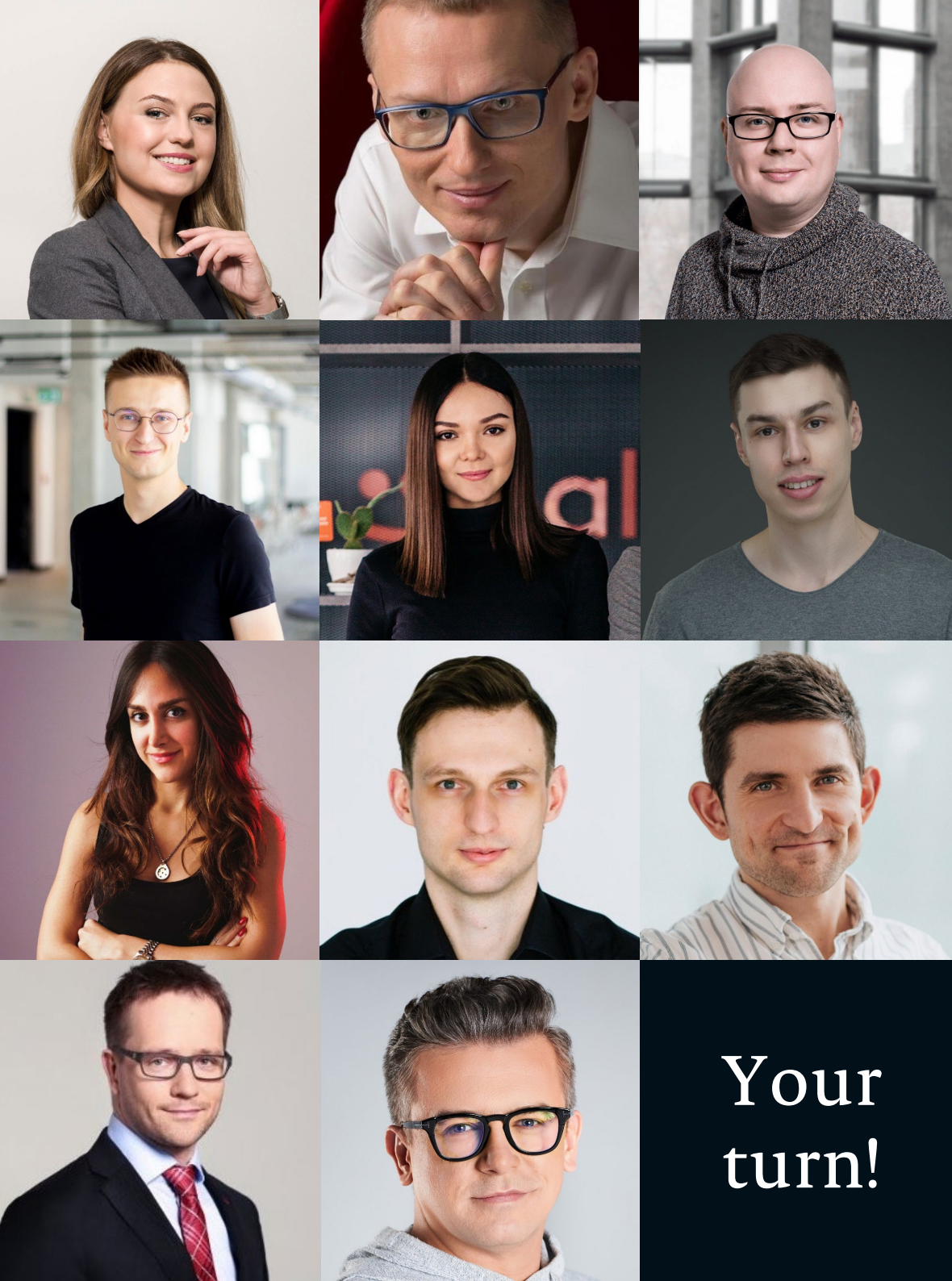
## Kursy walut EUR/USD do PLN

Przyjaliśmy średni 3-miesięczny kurs dla większości statystyk. Wyjątkiem są strony poświęcone najciekawszym transakcjom, gdzie zaprezentowaliśmy kwoty, które pojawiły się w doniesieniach medialnych.

Więcej informacji:

[kontakt@pfrventures.pl](mailto:kontakt@pfrventures.pl) | 800 800 120





INOVO

## Stay ambitious, we have your back.

Jeśli jesteś na wczesnym etapie rozwoju,  
budujesz coś wielkiego i chcesz dołączyć do  
społeczności najlepszych founderów  
z Polski - daj nam znać.

 [pitch@inovo.vc](mailto:pitch@inovo.vc)

Your  
turn!



# Mapa polskiego ekosystemu

PFR Ventures

INOVO | VENTURE PARTNERS

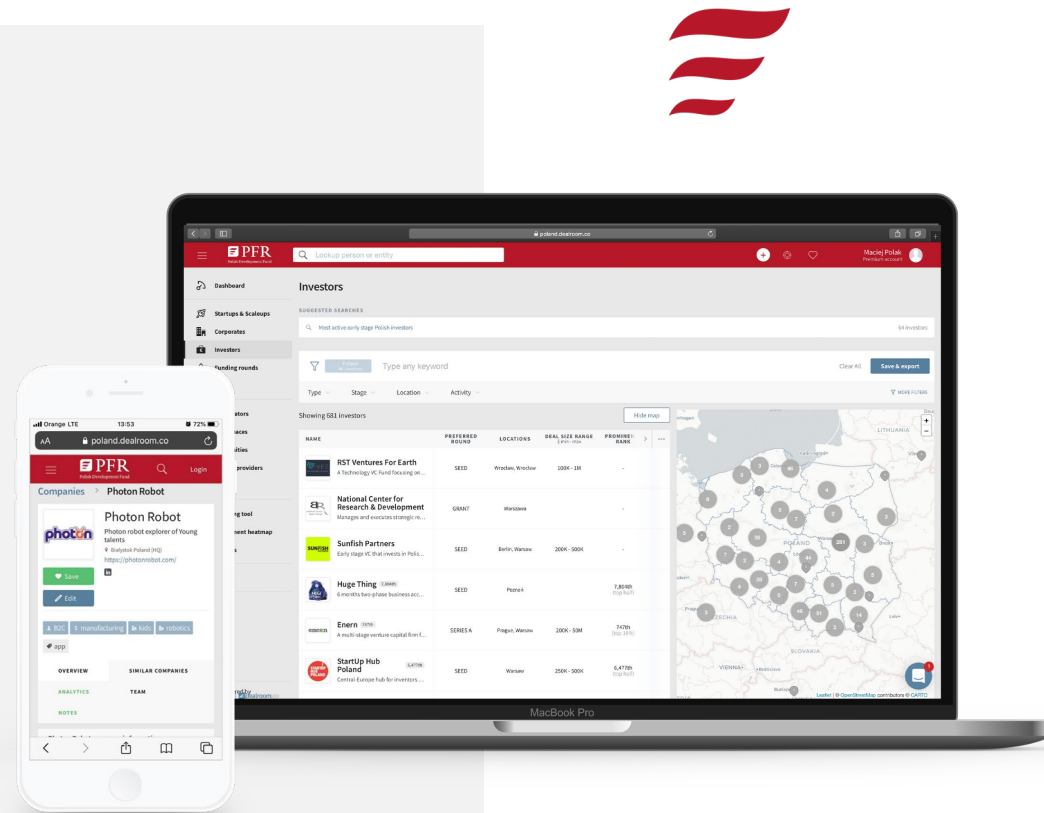
Wspólnie z Dealroom.co przygotowaliśmy mapę polskiego ekosystemu innowacji. Chcemy, aby obecne były na niej wszystkie fundusze i start-upy.

Jeżeli jeszcze nie dodałeś/-aś informacji o sobie, zrób to pod adresem:

 [startup.pfr.pl/ekosystem-innowacji](http://startup.pfr.pl/ekosystem-innowacji)

+3000  
start-upów

+100  
funduszy VC



 dealroom.co ×  startup.pfr.pl

 PFR Ventures

INOVO | VENTURE PARTNERS

