

TechAngels Start-up Review: Pandemia a scos în fața valoarea echipelor și nevoia de know-how de business și de piață

31,3% dintre start-up-urile prezente la pitch-uri în primele 11 luni ale anului 2020 au atras atenția investitorilor din cadrul TechAngels. Din 230 de start-up-uri participante la prezentările organizate de TechAngels, 10% au reușit să suscite interesul ferm, individual, pentru investiții. Alte 21,3% au fost atractive pentru investiții în grup - investitorii manifestându-și dorința de a se alătura, în condițiile în care și alți angel investors își propun să investească - sau pentru o fază ulterioară. Aproximativ 40% dintre start-up-uri au fost considerate ca fiind prea timpuriu în cautare de angel investors și au primit recomandarea de a trece printr-un program de accelerare înainte de a utiliza o investiție. Un sfert dintre start-up-uri au fost mai puțin convingătoare și nu au antrenat deloc interesul investitorilor.

Cel mai frecvent parametru notat pozitiv în anul 2020 a fost calitatea echipei, aproape 50% dintre start-up-uri punctând la acest criteriu. Este un progres sensibil spre deosebire de anii anteriori, când structura echipei era una dintre vulnerabilitățile start-up-urilor care se prezentau la pitch-uri.

“Am observat în acest an structurarea mai bună a echipelor care s-au prezentat la pitch, o combinație mai bună de expertiză de produs și competențe din domeniile vizate. Ar putea fi vorba de o maturizare mai rapidă, stimulată și forțată de contextul pandemiei”, spune **Malin Iulian Ștefanescu**, *Președintele grupului TechAngels*.

Pentru 52% dintre start-up-urile tech întâlnite pe parcursul primelor 11 luni din anul 2020, investitorii angel au remarcat necesitatea unei mai bune orientări către înțelegerea necesităților clienților și a pieței în care start-up-ul își desfășoară activitatea. Deși acestea sunt tendințe remarcate constant în ultimii ani, în 2020 au fost încă și mai evidente, tocmai pentru că în toate domeniile au avut loc schimbări care au favorizat transformări, pivotări rapide și au subliniat necesitatea răspunsului la nevoile în evoluție ale potențialilor clienți, nișarea optimă și chiar schimbarea soluțiilor alese.

Un procent de aproximativ 12% dintre start-up-uri au pivotat în cursul acestui an și și-au adaptat strategia sau produsele la condițiile generate de pandemie.

Domeniile reprezentate în pitch-uri au fost diverse, în linie cu anii anteriori acoperind - fintech, vânzări, gaming, cercetare de piață, marketing ș.a, cu o creștere sesizabilă în favoarea proiectelor de tele-medicină, de instrumente colaborative pentru diferite segmente corporative și digital.

Peste 80% dintre start-up-uri au avut pe parcursul anului modele de business cotate mediu sau sub medie, relevând-se astfel necesitatea unei pregătiri mai solide.

“Investitorii angel se uita și dincolo de cifrele imediate ale proiectelor, întrucât pot fi mentori implicați și consilieri pentru planurile de business. Cei 70 de membri ai TechAngels au experiența atât în antreprenoriat, cât și în companii mari, astfel că pot sprijini procesele de testare, de ajustare a produselor și de elaborare a planurilor de business. În ultimul an, și monitorizarea noastră asupra mediului de start-up-uri este mai structurată, pentru că ne dorim să contribuim acolo unde este mai multă nevoie”, adaugă **Malin Ștefanescu**.

Investitorii din cadrul TechAngels au livrat peste 1.100 de ore de coaching și mentorat în cursul anului 2020.