



RocaX

Investițiile early-stage din România la un an de la apariția COVID-19



Key Findings

Cum au evoluat ecosistemul românesc de startup-uri și investițiile la un an de la izbucnirea pandemiei

Investitori

Creștere de 70% în valoarea rundelor early-stage conduse de către finanțatori români

90% dintre runde sub 500.000 de euro au fost susținute de angel investors

Investiții

Creștere de 47% în dimensiunea medie a rundelor sub 500.000 de euro

Volumul rundelor early-stage conduse de către finanțatori români este în creștere cu 35%

Industrii

Digital Health și EdTech sunt cele mai active verticale

Creștere graduală în zona de enterprise SaaS și eCommerce

La ce ne așteptăm

Creșterea nevoii de growth capital

Creșterea numărului de colaborări între VC-uri și angel investors

Marcăm un an de când România a declarat stare de urgență. Confruntându-se cu răspândirea rapidă a acestui nou virus, guvernele au urmărit să „aplatizeze curba” prin perioade de inactivitate și măsuri de atenuare. Unii dintre noi am avut privilegiul de a lucra de acasă, în timp ce alții și-au văzut amenințate mijloacele de trai ori s-au confruntat cu neliniștea pe care au resimțit-o zi de zi cu privire la riscurile pe care și le-au asumat în calitate de personal esențial. Între timp, atât politicienii, cât și antreprenorii, au încercat să înțeleagă ce aveau să însemne aceste schimburi dificile dar necesare dintre activitatea economică și sănătatea publică pentru viitorul apropiat și pe termen lung.

În aprilie 2020, FMI a prognozat o contracție puternică, de 3%, a economiei mondiale, cu mult mai severă decât contracția de 0,1% resimțită în criza financiară din 2008-2009. Așa cum observa FMI-ul în Perspectiva economică globală din aprilie 2020, această criză s-ar manifesta, de fapt, sub forma mai multor crize: „o criză sanitară, o criză financiară și o prăbușire a prețurilor produselor de bază, cele trei interacționând între ele în moduri complexe”. Cu alte cuvinte, ne confruntăm cu o criză pluridimensională, care generează un declin fără precedent, atât în ceea ce privește oferta, cât și cererea. Chiar și experții au fost nesiguri în ceea ce privește modul în care va arăta peisajul economic după eliminarea acestor măsuri restrictive.

Fiind o organizație care oferă susținere startup-urilor aflate în etapele inițiale, am încercat să înțelegem modul în care ecosistemul startup-urilor și al investițiilor avea să depășească această criză. Încă din primele luni, am înțeles că tehnologia urma să fie esențială pentru a depăși provocările generate de distanțarea fizică, munca la domiciliu, interdicțiile de călătorie și multe altele. Acești factori urmau să determine adoptarea soluțiilor digitale. Pe de altă parte, semnalele din prima jumătate a anului 2020 au indicat un volum redus al tranzacțiilor, al IPO-urilor și al activităților de M&A, generând îngrijorări că startup-urile aflate în toate etapele s-ar confrunta cu efectele unor criterii mai stricte pentru finanțare din partea investitorilor. Privind în urmă, datele ne oferă câteva perspective interesante, atât la nivel mondial, cât și în România.

Segmentul Seed și-a revenit cel mai rapid
Series C și-a revenit cel mai lent

Cu cât o companie este într-un stadiu mai incipient, cu atât impactul este mai mic.

Dacă analizăm ce s-a întâmplat în timpul ultimei recesiuni în ceea ce privește sumele investite de VC-urile din SUA între 2006 și 2012, ne așteptam ca startup-urile să treacă printr-o perioadă mai dificilă în materie de obținere de fonduri. În realitate, VC-urile folosesc în avantajul lor discrepanțele între evaluările private și cele publice, cele din urmă fiind de obicei mai scăzute în timpul recesiunilor. Însă nu toate seriile de finanțare au fost afectate în aceeași măsură. Graficul din dreapta indică faptul că, deși seriile mai târzii (Series A și următoarele) au resimțit o lovitură puternică, investițiile în runde Seed au trecut prin criză aproape intacte.

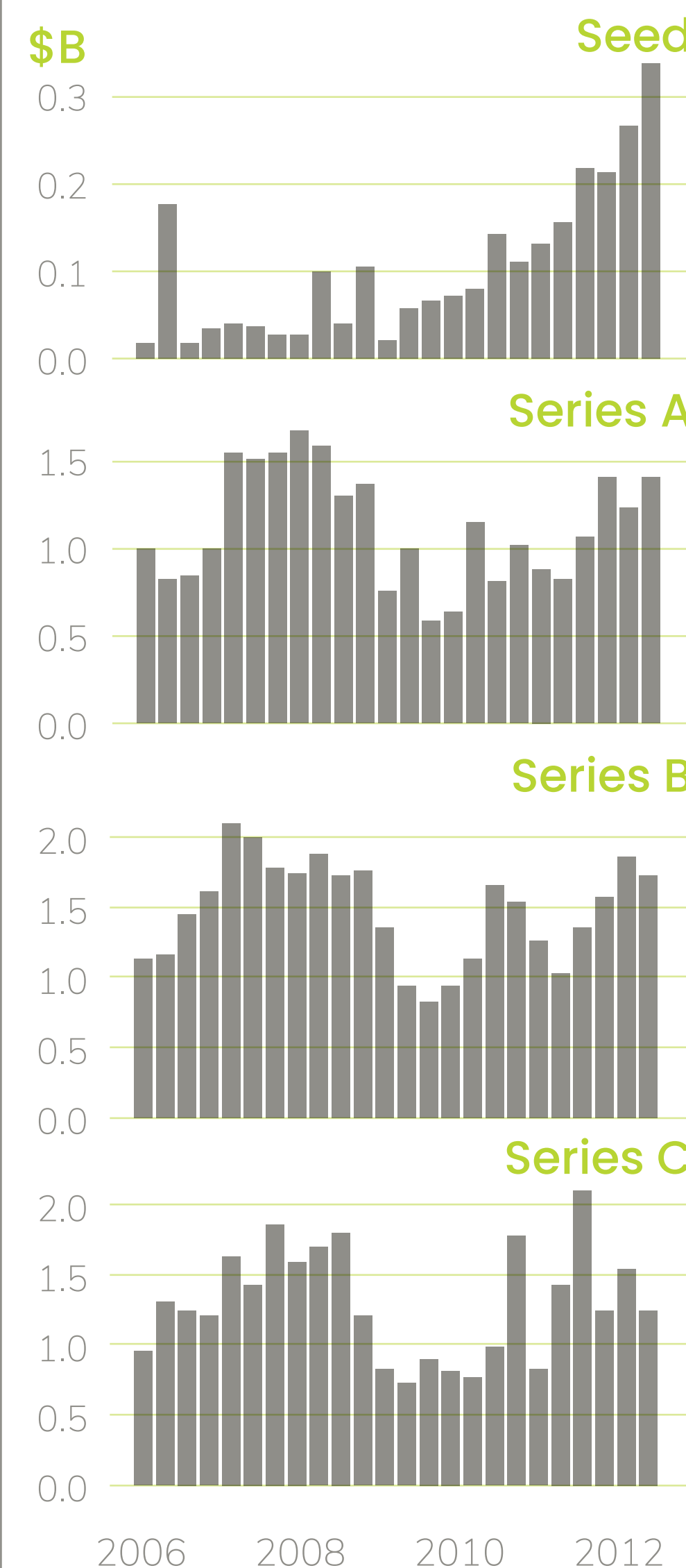
În timpul mării crize din 2008-2009, investițiile Seed au fost afectate cel mai puțin și și-au revenit cel mai rapid, în timp ce Series C a avut de suferit pe o perioadă mai îndelungată.

Aceste informații se explică dacă ne gândim că investitorii din etapele inițiale se concentrează asupra unor companii care sunt mai departe de piețele publice decât omoloagele lor aflate într-o etapă mai târzie. Astfel, investitorii din etapele inițiale pot percepe perturbările pe termen scurt și mediu ale pieței ca pe o oportunitate, deoarece startup-urile lor vor avea timp să se maturizeze în perioada în care piața își revine. Pe de altă parte, activitatea economică redusă îngreunează misiunea societăților mai mature de a atinge parametrii (KPIs) necesari pentru a obține o nouă rundă de investiții. Prin urmare, investitorii late-stage au mai puține opțiuni atractive în pregătire în perioadele de scădere a activității economice.

În ciuda acestor provocări, de multe ori se consideră că recesiunile sunt piețe excelente pentru startup-uri: Airbnb, Uber, Mailchimp și WhatsApp au fost create în timpul unei recesiuni. Până și Mickey Mouse s-a născut în timpul Marii Crize.

Sume investite de VC-urile din
US după criza financiară din 2008

Sursa: Tomasz Tunguz



Povestea din spatele cifrelor

Măsurarea performanței României în a asigura un mediu propice dezvoltării startup-urilor este o provocare complexă. Ecosistemul este suficient de matur încât să permită apariția unor povești de succes, însă este prea tânăr pentru a putea defini modele clare ale acestor povești. Spre exemplu, dacă luăm în considerare Series E a UiPath de \$225m putem concluziona că România a înregistrat o scădere de 60% în activitatea investițională între 2019 și 2020. Această concluzie reflectă realitatea din perspectiva cifrelor, însă dacă analizăm mai în profunzime, povestea efectului Covid-19 se va contura diferit.

UiPath, Fintech OS și TypingDNA sunt companii inovative născute în România, ce demonstrează potențialul ecosistemului nostru de a crea startup-uri. Cu toate acestea, rundele lor relativ mari conduse de către investitori externi distorsionează setul de date. Dacă privim ecosistemul făcând abstracție de rundele conduse de către investitori externi, datele conturează o imagine diferită și mult mai optimistă, una în care ecosistemul românesc de startup-uri se află în creștere și își susține companiile în aceste vremuri dificile.

Early-stage funding-ul condus de către investitorii români, în creștere cu 70%

Fiind un ecosistem relativ tânăr, ecosistemul startup-urilor din România s-a adaptat rapid pentru a face față provocărilor generate de șocul pandemiei COVID-19. Cererea sporită de soluții digitale, pe o piață cu un nivel

relativ scăzut de digitalizare, în combinație cu disponibilitatea mai mare a capitalului și cu un apetit mai mare pentru investiții în etape early-stage, a permis ecosistemului startup-urilor din România să prospere, în ciuda nesiguranței și a dificultăților din economie.

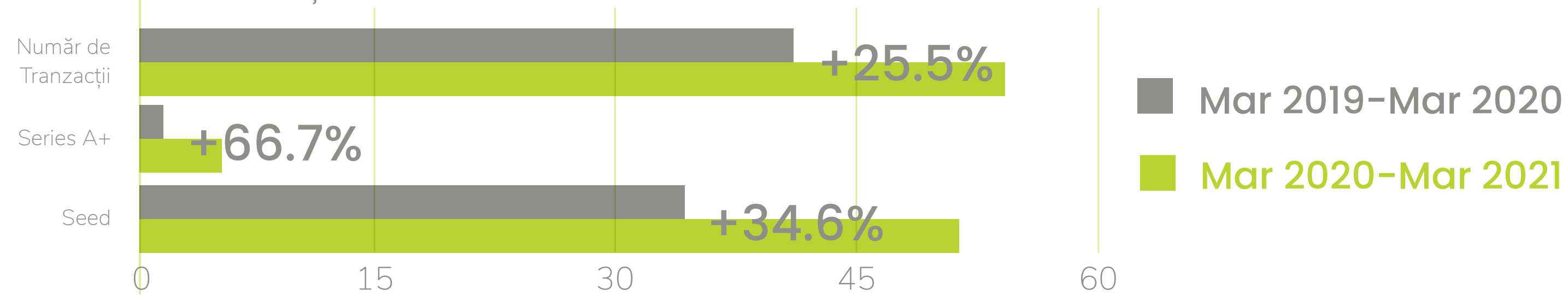
Sumele totale investite de către investitori români în companii locale aflate în etape inițiale, la un an înainte și la un an după izbucnirea pandemiei



În baza datelor oferite de EY România și Crunchbase privind startup-urile care au obținut cel puțin o rundă de investiții, suma totală a rundelor de investiții conduse de către investitori români în startup-urile din România a crescut de la 14,7 milioane de euro în perioada martie 2019-martie 2020, anul de dinainte de izbucnirea pandemiei de COVID-19, până la 25,3 milioane de euro în perioada martie 2020-martie 2021.

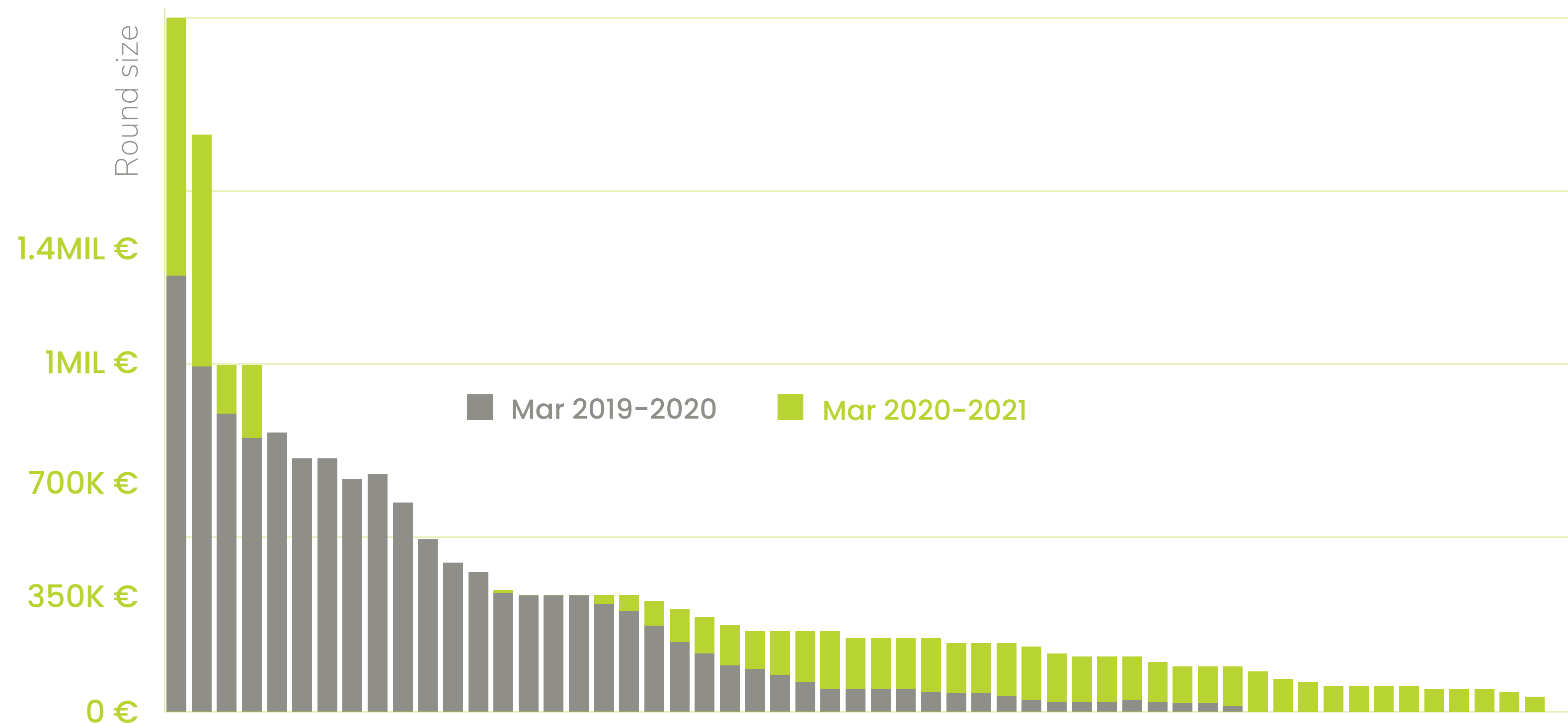
Scoase din context, aceste cifre pot induce în eroare. O parte din tranzacțiile încheiate imediat după aplicarea măsurilor restrictive au fost în proces de due diligence și de planificare încă dinaintea izbucnirii pandemiei. Deși inerția oferită de anul 2019 joacă un rol important în ceea ce privește creșterea înregistrată în urma aplicării măsurilor de restricție, ideea principală rămâne următoarea: în loc să își reducă activitatea de investiții atunci când s-au confruntat cu nesiguranță și instabilitate, investitorii români au profitat de ocazie și au crescut sprijinul acordat startup-urilor din România.

Numărul de tranzacții efectuate de investitorii români



Cele mai mari tranzacții au fost coordonate de către VC-uri, inclusiv cele cu Druid, Questo, Soleadify, Milluu și CODA Intelligence. Pe de altă parte, investitorii de tip “Angels” au susținut cele mai multe dintre rundele cu valoarea mai mică de 500 de mii de euro. Mai jos regăsiți o comparație a valorilor tranzacțiilor încheiate înainte și după apariția COVID-19.

Runde de investiții în startup-urile din România aflate în etapele incipiente, înainte și după apariția COVID-19



Source: EY Romania - Tech Startups Ecosystem 2020; Crunchbase data.

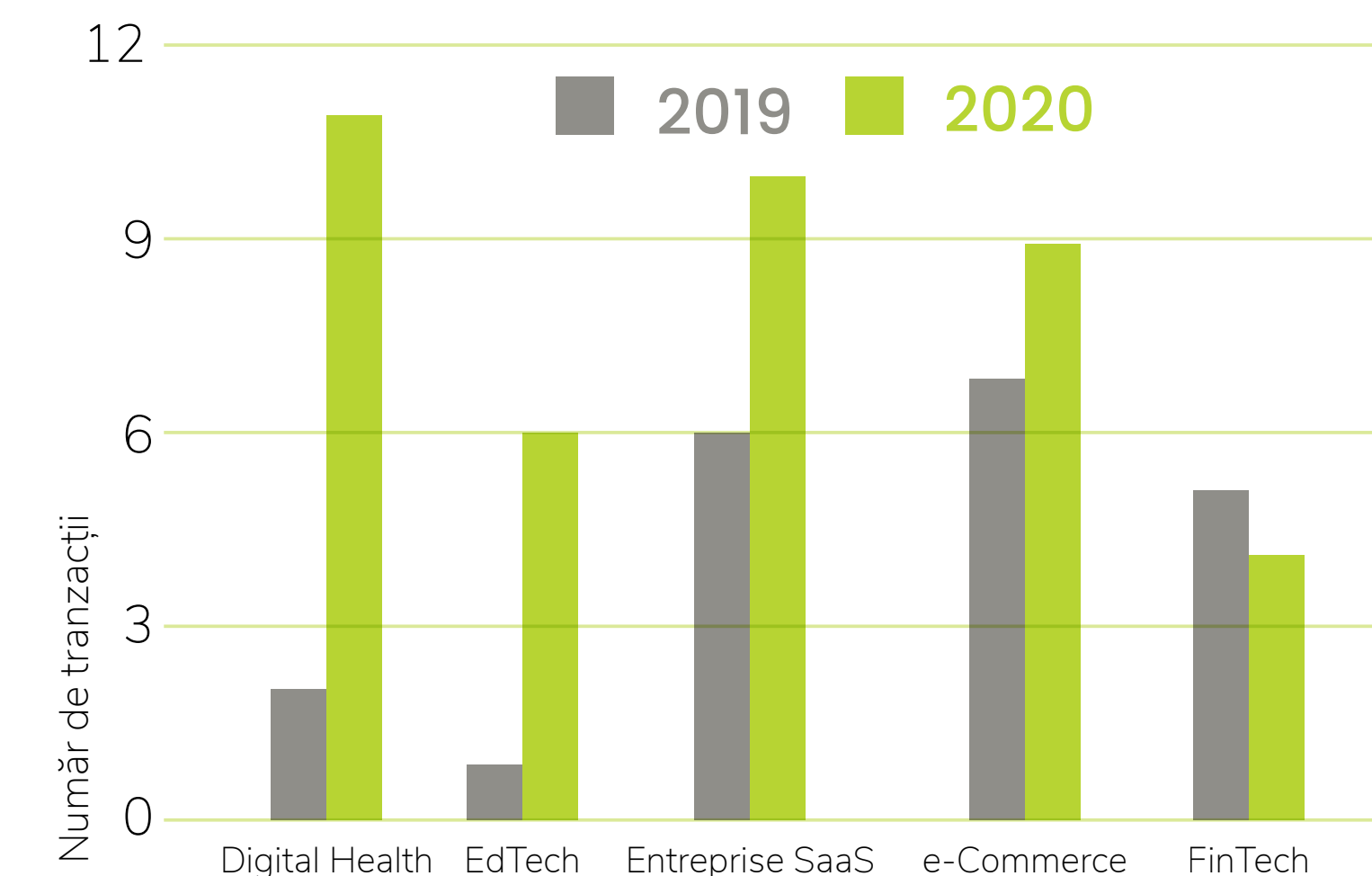
Comparație între valorile rundelor de investiții din primele faze în startup-urile din România cu un an înainte și după apariția COVID-19. (Sursa: date Crunchbase; EY Romania-Ecosistemul startup-urilor din domeniul tehnologiei din România în 2020)

Fiind determinate de creșterea investițiilor din etapele post-seed, valorile rundelor de finanțare au cunoscut o creștere constantă în toată Europa începând cu anul 2010. Însă această creștere vizibilă a valorii medii a rundelor de investiții locale mai mici de 500 de mii de euro nu este rezultatul trend-ului menționat anterior. În schimb, suntem martori ai unei activități fără precedent a investitorilor de tip “Angels”, generată nu numai de apetitul de risc sporit, ci și de apariția unui nou canal pentru plasarea unitară a capitalului: equity crowdfunding.

Creșteri în verticalele de Digital Health, EdTech, Enterprise SaaS și eCommerce

Întrucât nu au mai fost limitați de capacitatea și energia investită pentru a obține deal flow nou, capitalul angel investor-ilor a fost alocat unor verticale care anterior au fost ignorate de către VC-uri. Înainte de COVID-19, finanțarea viza în mare măsură startup-urile din domeniul eCommerce (din cele cinci runde mari de investiții, trei erau legate de eCommerce). Cu toate acestea, în ultimul an, Digital Health-ul și EdTech-ul au atras considerabil mai multe investiții decât în anul anterior, iar Enterprise SaaS și eCommerce au înregistrat creșteri solide.

Verticalele de startup-uri cu cele mai multe investiții înregistrate în România, înainte și după apariția COVID-19



Digital Health și EdTech: În fața unei cereri fără precedent de servicii sanitare la distanță, digitalizarea instituțiilor medicale a devenit un subiect foarte dezbătut. În mod similar, deoarece școlile au fost închise, acestea au fost constrânse să adopte rapid instrumente digitale și de videoconferință, accelerând rapid adoptarea tehnologiei. În ecosistemul startup-urilor, am fost martorii apariției și finanțării mai multor soluții legate de sistemul sanitar și de educație. Cu toate acestea, majoritatea startup-urilor se află în prima rundă de finanțare, iar market fit-ul acestora este încă neclar. Deși adoptarea rapidă a tehnologiei, determinată de situația disperată, a generat obținerea de clienți cu mai multă ușurință în verticalele respective, rămâne de văzut dacă acestea

își pot menține avântul și baza de clienți pe măsură ce „lucrurile reintră în normal.” Enterprise SaaS: Pandemia a constrâns IMM-urile să adopte soluții digitale într-un ritm mai alert. Digitalizarea sporește nu doar cererea de productivitate prin SaaS-uri și instrumente operaționale, ci aceasta impune și acordarea unei atenții sporite securității cibernetice. Probabil că aceste tendințe se vor alimenta reciproc în continuare, mai ales pentru că România a fost selectată de curând pentru a găzdui noul Centru European de Competență în materie de Securitate Cibernetică.

Rundele de investiții early stage după izbucnirea pandemiei

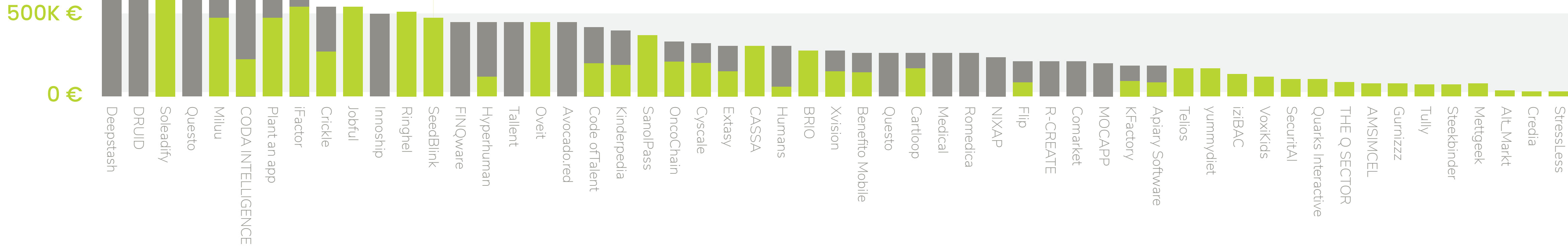
Sursa: Date Crunchbase; EY Romania—Ecosistemul startup-urilor din domeniul tehnologiei din România în 2020 (EY)

VCs Angel-led VC-Angels syndicate

Top 3 Verticals

- 1. Enterprise SaaS
- 2. FinTech
- 3. e-Commerce

- 1. Digital Health
- 2. EdTech
- 3. e-Commerce



O serie de verticale au înregistrat o activitate de finanțare și o cerere a clienților sporite după apariția COVID-19, însă în măsuri diferite. Pandemia a determinat o accelerare rapidă a cererii în domeniul sănătății și al educației digitale, care a apărut aproape peste noapte. Pe de altă parte, aceasta nu a făcut decât să stimuleze cererea de digitalizare a afacerilor și de cumpărături online, tendințe care erau deja existente și vizibile.

Prin urmare, creșterea procentuală a numărului de tranzacții în domeniul Enterprise SaaS și în cel al eCommerce-ului este mult mai mică decât cea din sectorul Digital Health și EdTech. Cu toate astea, acestea din urmă au obținut runde de investiții mult mai mici, fiind în mare parte susținute de angel investors, nu de VC-uri. Se pare că probabilitatea este mai mare ca angel investors să investească într-un mod mai intuitiv, bazat pe tendințe, comparativ cu omologii lor instituționali, care își permit tranzacții mai mari și expunere mai îndelungată la riscuri.

Analiza de față nu sugerează că Digital Health-ul și EdTech-ul primesc mai multă atenție decât ar merita sau că Enterprise SaaS și eCommerce constituie cea mai bună cale. De fapt, noi (Roca X) am decis să ne parteneriem cu angel investors pentru a sprijini Kinderpedia, o platformă de tehnologie educațională pentru grădinițe și Code of Talent, o soluție pentru educația resurselor umane, în plină pandemie. De asemenea, am ales să încheiem parteneriate, alături de VC-uri, cu CODA Intelligence, care oferă securitate cibernetică la prețuri convenabile pentru IMM-uri și să sprijinim SuperOkay, startup care facilitează colaborarea agențiilor digitale.

În ciuda provocărilor și a nesiguranței din ultimul an, am fost impresionați să observăm entuziasmul și eforturile comune din ecosistemul startup-urilor din România. În timp ce conferințele din Europa s-au anulat, Techsylvania, o conferință pe care o sprijinim de doi ani, s-a desfășurat în plină forță, chiar dacă exclusiv în mediul digital. Am văzut cum premiul pentru Startup Avalanche a crescut de la 75.000 de euro la 150.000 de euro în doar câteva minute, cu sprijinul angel investor-ilor din România.

Pentru ca acest entuziasm și sprijin să dea roade, trebuie să ne concentrăm, acum mai mult ca oricând, asupra asigurării capitalului de creștere pentru companiile care generează valoare reală, solidă, pe nișa lor. Din datele istorice putem deduce că ne putem aștepta să apară o deficiență de finanțare în cazul startup-urilor care urmăresc să obțină runde de finanțare de tranziție și cele din Series A, iar ecosistemul nostru ar trebui să fie pregătit să răspundă acestei nevoi, mai ales având în vedere faptul că mediul pieței adoptă tehnologia într-un ritm tot mai alert.

Privind înainte ne așteptăm să vedem din ce în ce mai multe parteneriate între VC-uri și angel investors pentru susținerea companiilor validate în piață. Creșterea interconectivității dintre actorii de pe scena startup-urilor constituie o evoluție firească spre un ecosistem mai matur, iar această criză ne-a oferit un context favorabil pentru a face acest pas.

Surse

<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>

https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-122/Accenture-COVID-19-Rebalance-for-Resilience-Mergers-and-Acquisitions.pdf

<https://tomtunguz.com/analogy-coronavirus-2008-crash/>

<https://medium.com/swlh/company-building-and-venture-investing-in-a-downturn-fbfb6a55da9c>

<http://paulgraham.com/badeconomy.html>

<https://wdisneyculturaltransformation.weebly.com/the-great-depression.html>

https://www.ey.com/ro_ro/strategy-transactions/2020-romanian-start-up-ecosystem--funding-round-count-went-up-27

<https://www.statista.com/statistics/878807/median-venture-capital-deal-size-in-europe-by-series/>

<https://medium.com/activize/2020-the-year-of-angel-investments-in-romania-30110af32987>

<https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2020/12/10/the-new-european-cybersecurity-competence-centre-to-be-located-in-bucharest-romania/>

<https://medium.com/flashpointvc/the-evolution-of-venture-capital-past-present-future-a-birds-eye-view-part-1-25a3edbb6c68?web=1&wdLOR=c219569FF-3BF5-4DB4-9686-C42D045190B3>

<https://www.crunchbase.com/>

Studiu inițiat de Research team ROCA X



Bogdan Pașca
Investment Analyst

Bogdan este absolvent al King's Business School din Londra, specializarea Asset Management și Venture Capital Management. Pasiunea sa pentru investiții de impact și tehnologie îi completează expertiza de Business Analyst. Pe lângă pasiunea sa pentru domeniul tehnologic, Bogdan este interesat de soluții sustenabile și bunăstarea societății.



Theodor Genoiu
Research Analyst

Cu o experiență de peste patru ani în domeniul bancar, Theo este deosebit de pasionat de subdomeniile de deep tech, energie, fintech și gaming. Un researcher desăvârșit, Theo este mereu la curent cu noutățile și insight-urile din ecosistemul de investiții și tehnologie.



RocaX

 [ROCAXForTechStartups](#)

 [company/rocax](#)