

# MEDIALNOŚĆ STARTUPÓW

---

Raport medialny I – VIII 2017

# WSTĘP

Analiza materiałów i treści redakcyjnych pochodzących z monitoringu prasy, internetu, stacji radiowych i telewizyjnych oraz social media na frazy: start-up, startup i start up we wszystkich odmianach.

Dane zebrano z ponad 1100 tytułów prasowych, 5 mln polskojęzycznych portali internetowych oraz 100 stacji radiowych i telewizyjnych (w ramach pasm radiowych i telewizyjnych raport obejmuje programy ogólnoinformacyjne oraz wybrane tematyczne).

Jako informację rozumiemy wszelkie doniesienia medialne na temat analizowanego zagadnienia (zarówno jednozdaniowe wzmianki, jak i kilkustronicowe artykuły).

W social media uwzględniono tylko wpisy i komentarze zawierające analizowane słowa kluczowe.

# PODSUMOWANIE PRZEKAZU MEDIALNEGO

**37 537**

Liczba publikacji

**13 831 509 496**

Dotarcie publikacji\*

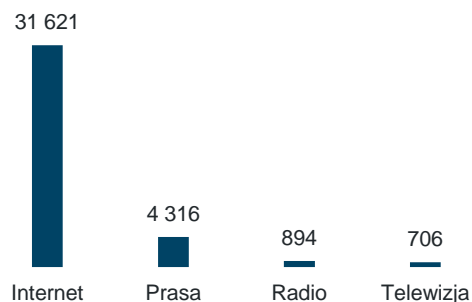
\*Dotarcie - zasięg informacji wyrażony w potencjalnej liczbie kontaktów

**347 215 625 zł**

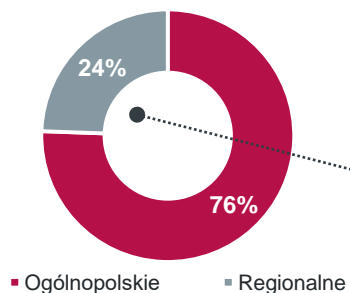
AVE szacunkowy\*

\*AVE szacunkowy – wartość całych publikacji

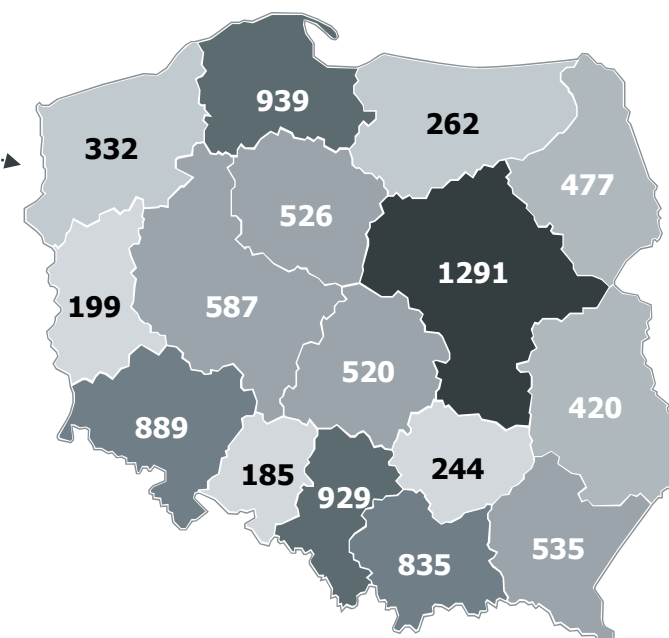
Liczba publikacji według rodzaju medium



Zasięg

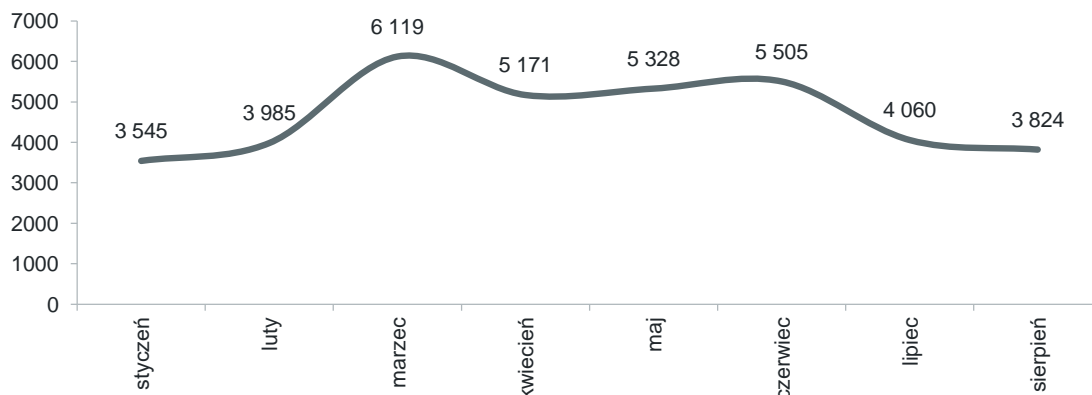


Liczba publikacji regionalnych w każdym z województw

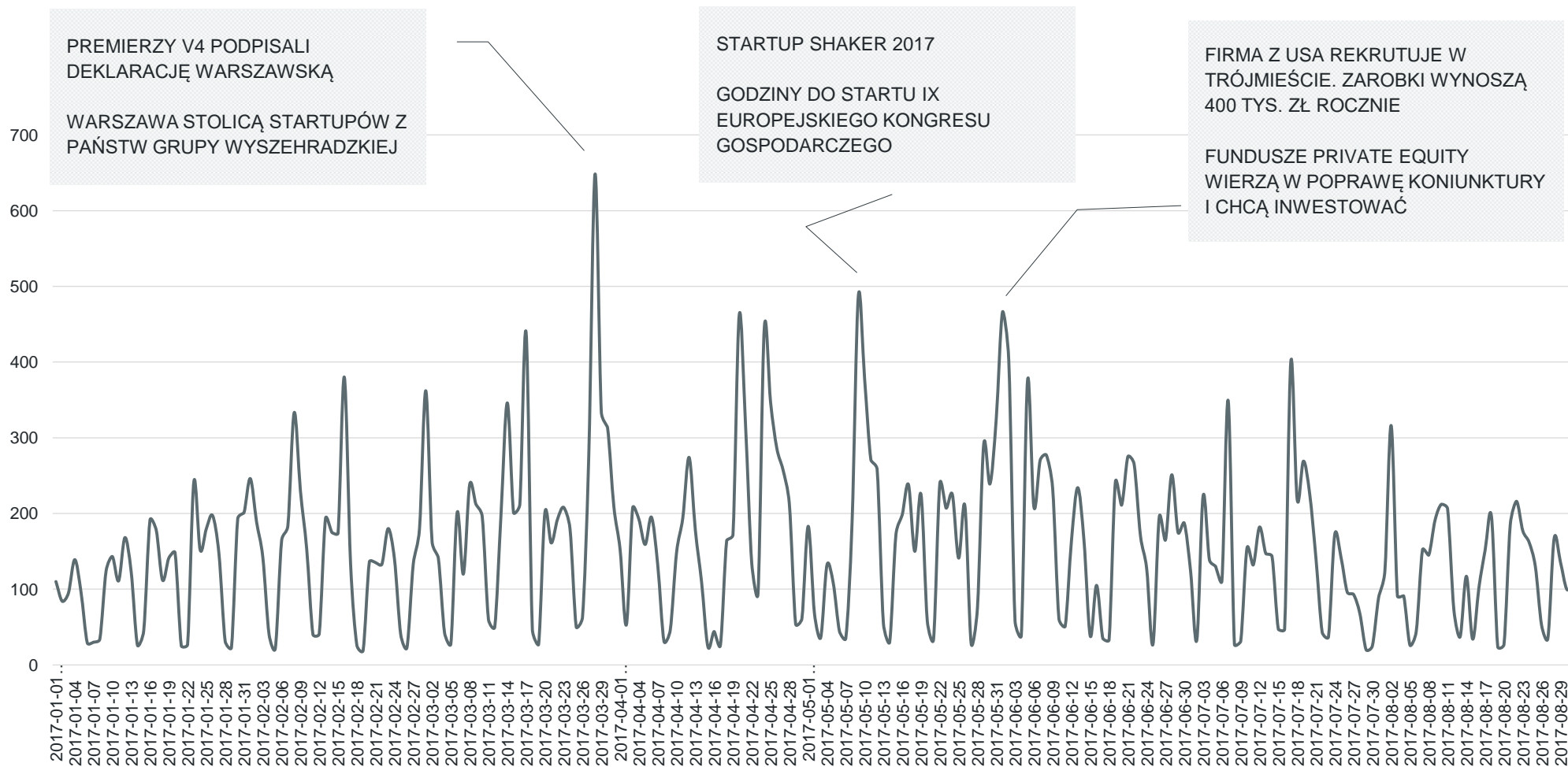


Im ciemniejszy kolor województwa na mapie, tym więcej publikacji regionalnych ukazało się na jego obszarze.

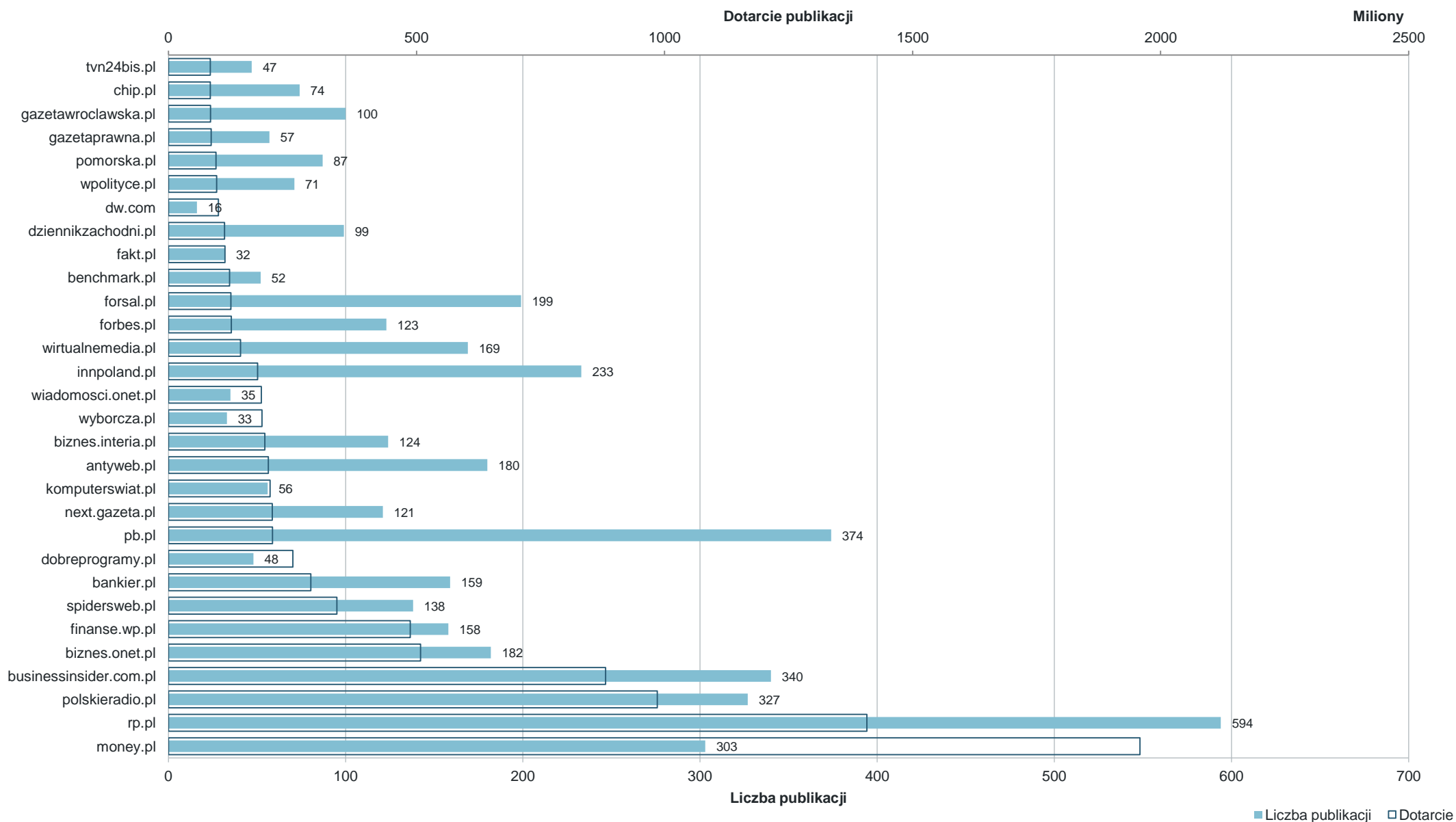
Liczba publikacji w analizowanym okresie



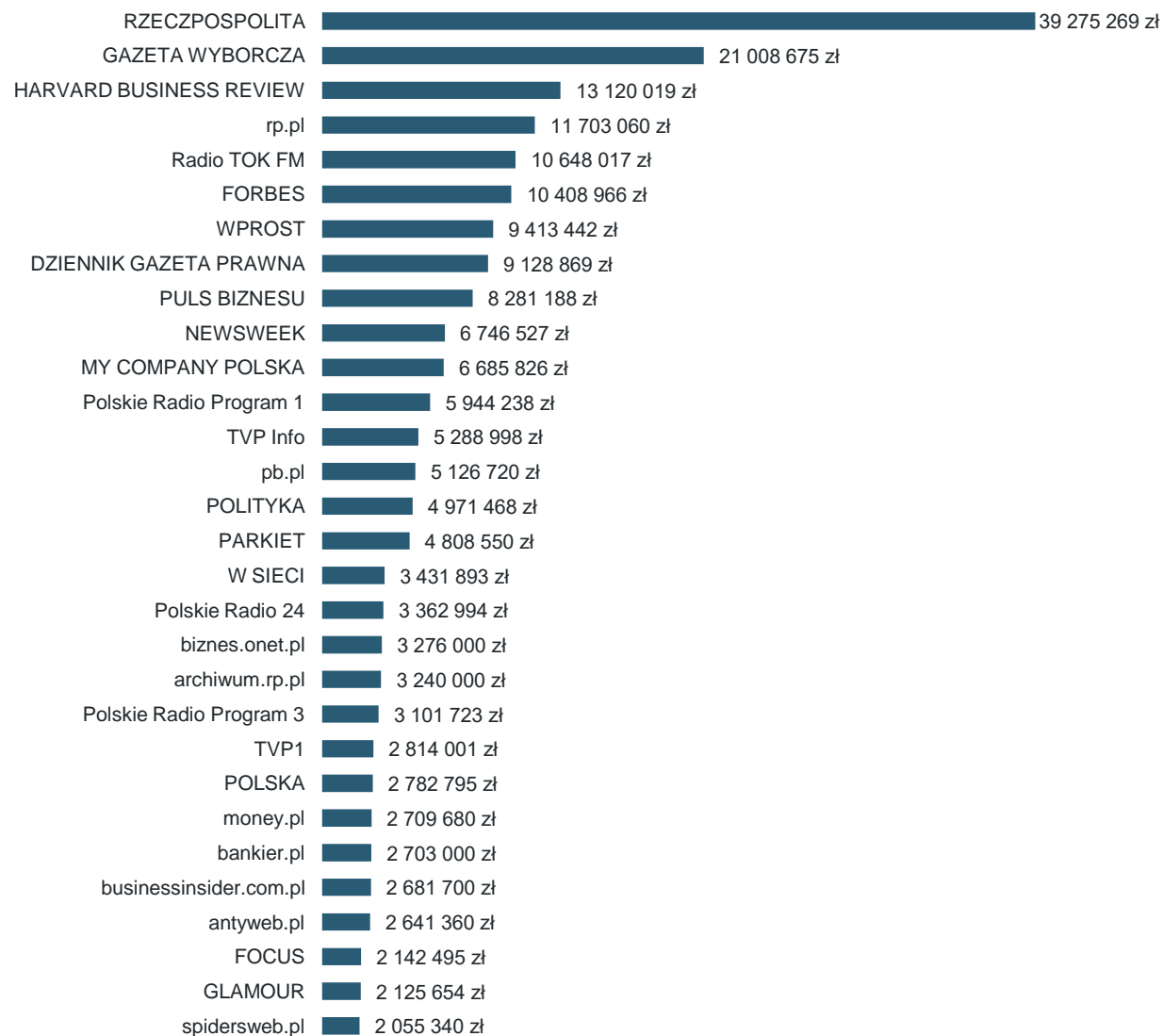
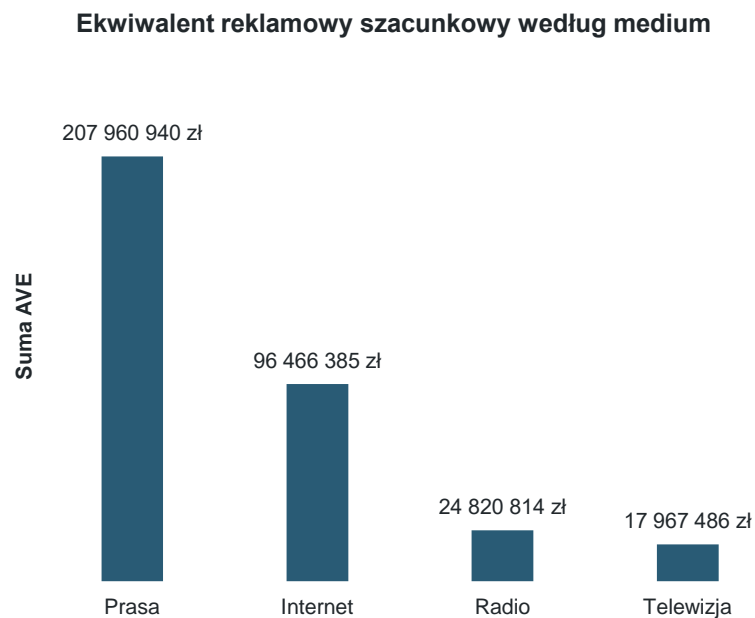
# ROZKŁAD LICZBY PUBLIKACJI W CZASIE



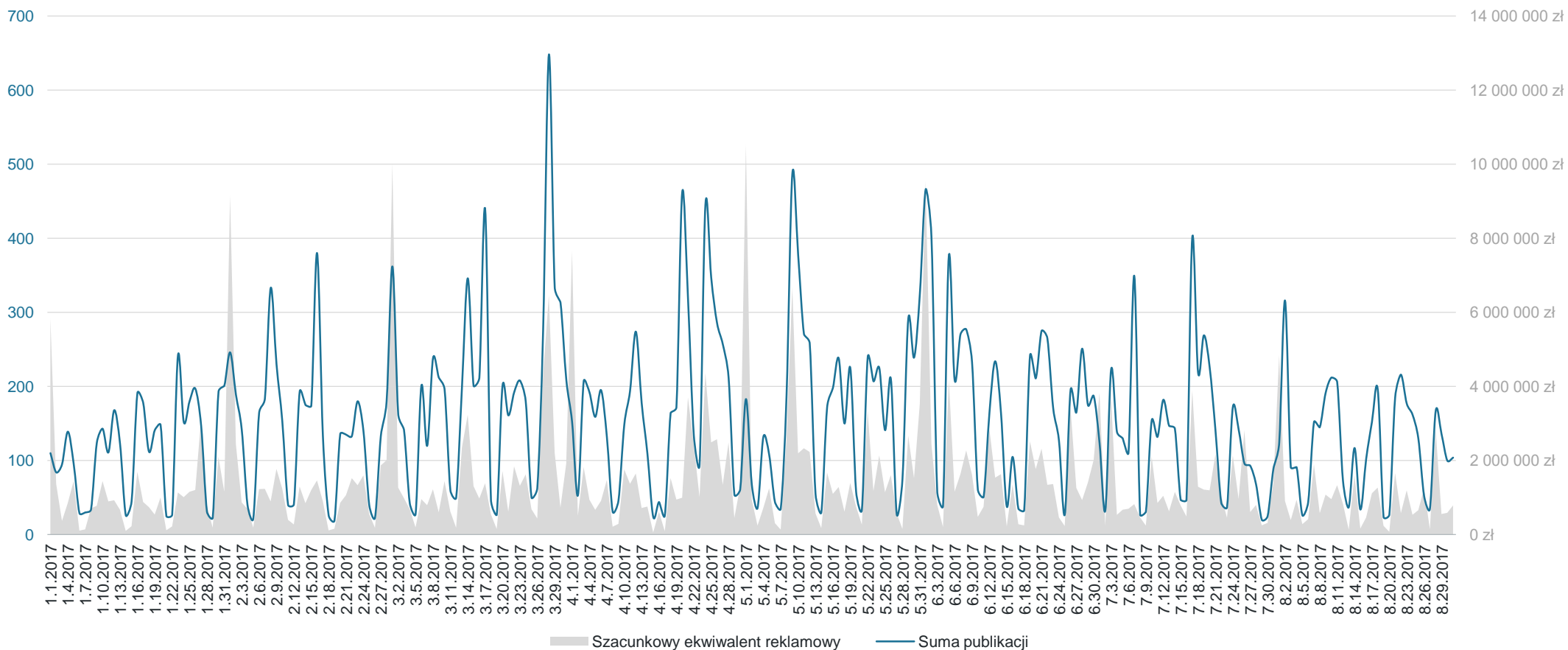
# TOP 30 ŹRÓDEŁ INFORMACJ WG ZASIĘGU



# EKWIWALENT REKLAMOWY SZACUNKOWY – TOP 30 MEDIÓW



# ROZKŁAD LICZBY PUBLIKACJI W CZASIE I AVE



# AKTYWNOŚĆ MEDIÓW WYBRANEGO WOJEWÓDZTWA

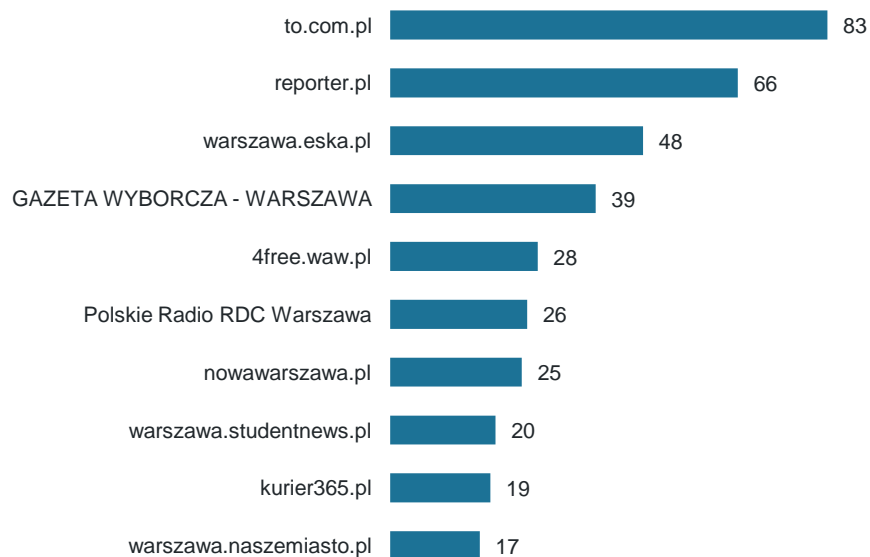
**16,4%**

Udział procentowy publikacji zamieszczonych w mediach regionalnych na terenie woj. mazowieckiego w grupie wszystkich publikacji regionalnych.

**1 291 publikacji**

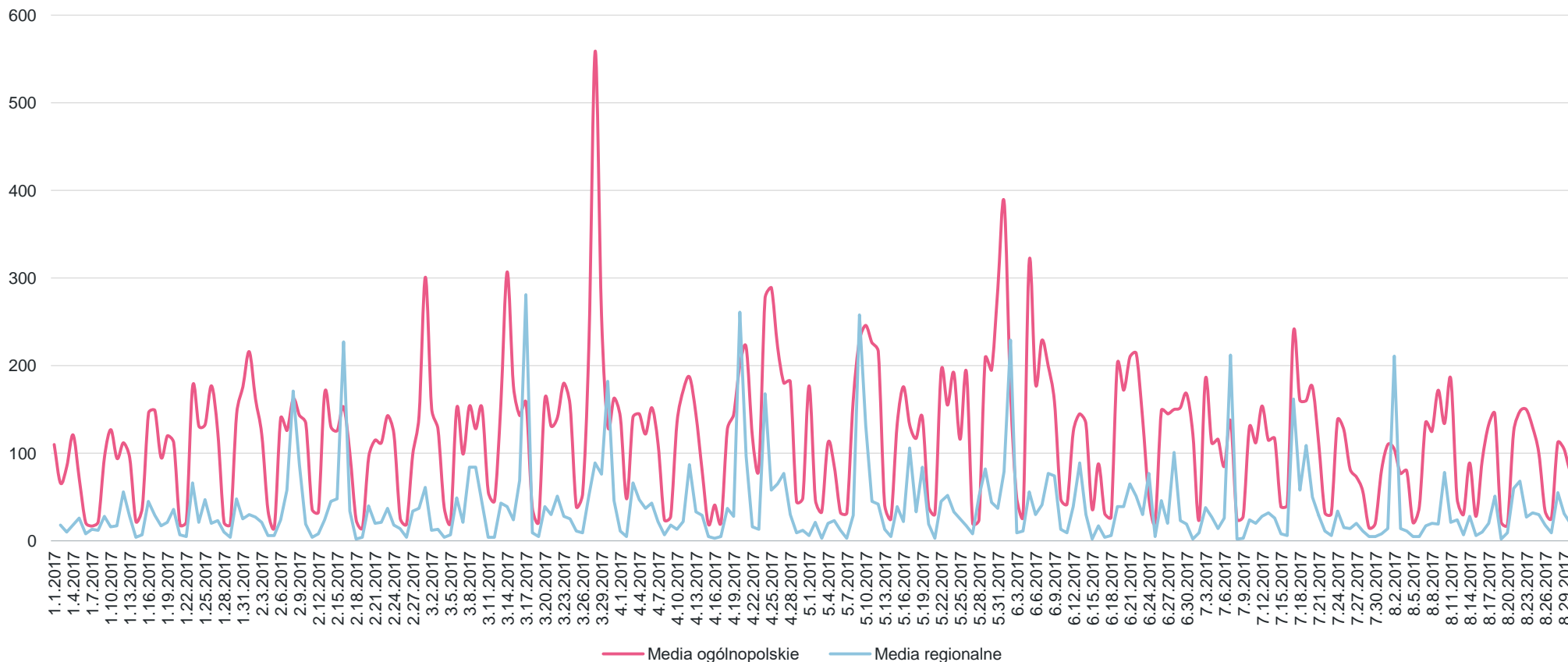
województwo mazowieckie

## TOP 10 mediów województwa:





# ROZKŁAD LICZBY PUBLIKACJI W CZASIE – ZASIĘG MEDIÓW



# START-UPY W MEDIACH SPOŁECZNOŚCIOWYCH



**74 199**



**11 389**



**10 377**



**2 223**



**829**



**4 824**



**439**



# Goliat wyciąga rękę do Dawida

Start-upy wytworzą w 2023 r. łącznie ponad 2,2 mld zł wartości dodanej w polskiej gospodarce i stworzą ponad 50 tys. miejsc pracy - szacuje firma doradcza Deloitte.

Głos młodych firm zaczyna być coraz lepiej słyszalny. Ostatnio dużo mówi o nich rząd. Coraz częściej słyszymy też o współpracy nawiązywanej z raczkującymi biznesami przez duże korporacje.

Jej skala jest zdecydowanie większa niż można by sądzić z medialnych doniesień: współpracę z korporacjami deklaruje już ponad połowa polskich start-upów. Ten trend będzie się nasilał.

RZECZPOSPOLITA (2017-02-02)

## Goliat wyciąga rękę do Dawida

**BIZNES | Na Zachodzie duże korporacje bardzo chętnie współpracują ze start-upami. To zjawisko zaczyna być widoczne coraz wyraźniej również nad Wisłą.**

**KATARZYNA KUCHARCZYK**

Start-upy wytworzą w 2023 r. łącznie ponad 2,2 mld zł wartości dodanej w polskiej gospodarce i stworzą ponad 50 tys. miejsc pracy - szacuje firma doradcza Deloitte. Głos młodych firm zaczyna być coraz lepiej słyszalny. Ostatnio dużo mówi o nich rząd.

Coraz częściej słyszymy też o współpracy nawiązywanej z raczkującymi biznesami przez duże korporacje. Jej skala jest zdecydowanie większa niż można by sądzić z medialnych doniesień: współpracę z korporacjami deklaruje już ponad połowa polskich start-upów. Ten trend będzie się nasilał.

Powstają nawet dedykowane podmioty, które pomagają korporacjom i start-upom spotkać się przy stole i zacząć prowadzić razem biznes. Przykładem może być dział Digital Venture, stworzony przez grupę K4 Internet.

**Biznesowa symbioza**

Dla start-upu współpraca z korporacją oznacza dostęp do klientów, kanałów dystrybucji i dodatkowego finansowania. Z kolei duże grupy mogą czerpać korzyści z innowacyjnych pomysłów, które w skomplikowanych, korporacyjnych strukturach raczej by nie powstały. Z drugiej jednak strony eksperci przestrzegają przed hurraoptymizmem, bo o sukcesach mówi się głośno, ale rzadziej o tym, że dziewięć na dziesięć start-upów upada.

W ostatnim czasie na rynek trafiły informacje o nawiązaniu współpracy z młodymi firmami przez duże podmioty z wielu branż. Działające w sektorze IT Asseco Poland

związało się z krakowskim Modulusem i jest z tej współpracy bardzo zadowolone. Nie wyklucza kolejnych kroków w kierunku start-upów.

W młode firmy inwestuje też branża finansowa. Grupa PKO BP właśnie sfinalizowała zakup ZenCard - spółki, której produktem jest platforma umożliwiająca wirtualizację kart lojalnościowych. PKO BP

spodziewa się, że jego śladem pójdą inne banki w kraju i intensyfikują współpracę ze start-upami.

W przypadku niektórych koncernów ta współpraca została niejako namaszczona przez zarządzających, ponieważ wprost zapisano ją w wieloletniej strategii biznesowej. Przykład? Lotos. Niedawno zadeklarował, że będzie

współpracował z jednostkami badawczymi i start-upami. W tym nie pozostaje jego konkurent PKN Orlen, który również zapowiedział aktywne wyszukiwanie start-upów.

**Telekomunikacja**

Dość w Polsce działa ok. 1,7 tys. młodych firm. Najwięcej

stworzonych przy ich pomocy aplikacji jest kierowanych do branży telekomunikacyjnej. Operatorzy też potencjalnie dostrzegali już ładnych kilka lat temu. Teraz intensyfikują swoje działania.

Na początku marca odbyła się największa ogólnopolska konferencja dla branży telekomunikacyjnej. PLNOG, podczas której reprezentanci

m.in. Orange, T-Mobile oraz UPC odpowiedziały na pytania dotyczące tego, jak poszukują i wspierają działalność start-upów oraz na jakie korzyści liczą. Konferencja organizowana jest od dziesięciu lat, ale w tym roku po raz pierwszy dominować będzie tematyka start-upów.

- Chcemy stworzyć miejsce, w którym dwie strony spotka-

ją się osobście. Mamy nadzieję, że dzięki takim spotkaniom rozwój rynku telekomunikacyjnego w Polsce przyspieszy - mówi Jakub Kostol, organizator PLNOG.

Wszyscy najwięksi operatorzy prowadzą swoje programy skierowane do start-upów. W Orange Fab młode firmy zyskują dostęp do globalnej marki, szerokiego grona klientów, wiedzy ekspertów i kanałów promocji oraz sieci dystrybucji. Do tej pory odbyły się trzy edycje programu. Trwa czwarta: ogłoszenie finalistów nastąpi 10 marca. W latach 2014 - 2016 do Orange zgłosiło się blisko 400 młodych firm, z czego 13 zostało zakwalifikowanych, a sześć rozważań wdrożono.

Z kolei Think Big to inicjatywa UPC, kierowana do młodych firm, poszukujących możliwości rozwoju na globalnym rynku. - O skali zainteresowania niech zaświadczy fakt, że mamy za sobą już trzy edycje Think Big, w których dotychczas wzięło udział ponad 500 przedsiębiorców, wyłoniliśmy też dziesięciu zwycięzców - informuje rzecznik UPC Michał Fura. Dodaje, że tegoroczna edycja jest na półmetku: trwa wybór finałowej dziesiątki pomysłów, które zaważczą w marcu o zwycięstwo w finale.

Natomiast T-Mobile aktywnie prowadzi program akceleracyjny WARP Sprinta, który jest skierowany do start-upów z całej Europy. Dotychczas we wczesniejszej wersji programu preanalizowanych zostało 3 tys. projektów, z czego akceleracji poddano 18 start-upów z 18 krajów.

- Już teraz do każdego z realizowanych przez nas projektów zgłasza się kilkadziesiąt start-upów, co daje nam możliwość zaproszenia najlepszych do kolejnych faz - mówi Jakub Prohla, szef należącego do T-Mobile centrum innowacyjności hubraum. ☺

**INNOWACJE**

### Pieniądze dla młodych firm

Start-upy mogą się ubiegać o wsparcie Narodowego Centrum Badań i Rozwoju w konkursach przede wszystkim w ramach programu operacyjnego „Inteligentny Rozwój”.

- Zwiększy jednak na szczególny rodzaj przedsiębiorstwa, jakim jest start-up, oraz nasze zadania w obszarze wspierania innowacji i komercjalizacji prac O+R, uruchomiliśmy specjalny mechanizm w postaci programu BRIDGE - mówi „Rzeczpospolitej” Maciej Ciosek, dyrektor NCBR. Chodzi o inwestycje w powstanie funduszy venture capital, które będą finansowały projekty o podwyższonym profilu ryzyka w formie inwestycji kapitałowych w technologiczne spółki z sektora MŚP.

- Z kolei we Wspólnych Przedsięwzięciach, realizowanych z naszymi partnerami, taśmi jak NCBR czy PSE, w modelu otwartych innowacji ogłaszamy konkursy, które dają start-upom szansę i środki na rozwiązanie problemów lub znalezienie rozwiązań dla firm będących naszymi partnerami - informuje szef NCBR.

Wskazuje również na program LIDER, który pozwala młodym naukowcom, przy wsparciu NCBR, zrealizować ambitne projekty. ☺

**OPINIA**

**Arkadiusz Skuza**  
partner w K4 Digital  
Transformacja i współtwórca K4 Digital Ventures

Pomagamy największym przedsiębiorstwom przedsięwzięcia biznesowe. Wiemy, jak zbudować korporację nowe produkty oraz usługi skutecznie współpracując ze światem start-upów. Duże firmy w Polsce i za granicą z taką współpracą już korzystają. Przykłady możemy znaleźć w wielu sektorach, m.in. w samochodowym (BMW, Mercedes), FMCG (Unilever, Coca-Cola), ubezpieczeniowym (AXA, Generali). A w Polsce są to takie podmioty jak Nexia, PNB BP czy Sibel. Jaka wartość dodaną niesie start-up? Może służyć pomocą jako zewnętrzny dział badań i rozwoju, współtworzyć produkt z korporacją oraz pomagać jej wdrażać nowatorskie modele biznesowe. ☺

**Podyskutuj z nami na Facebooku**  
www.facebook.com/ekonomia.  
Czy raczkujące firmy mogą pomóc wielkim korporacjom?  
**DOŁĄCZ DO FANÓW**

**Wykresy:**

**Źródło: finansowania dotychczas start-upów, w proc.**

Źródło	Wartość
relatywne*	71,8
dotacje	44,3
fundusze VC i inne	24,7
dotacje	20,1
partner biznesowy	15,5
anizowane	11,5
finansowanie	9,2
crowdfunding	6,2
duże firmy***	4

\* w tym środki od państwa i rodziny  
\*\* np. pożyczki z banku  
\*\*\* wsparcie od inwestora lub podobne

**Źródło: udział start-upów w obrotach i inwestycjach zewnętrznego, w proc.**

udział	0%	1 - 24%	25 - 49%	50 - 74%	75 - 100%
0%	37,8	19,3	28,4	12,8	12,8

**Źródło: liczba osób pracujących w start-upach, w proc. od jednej do czterech**

od pięciu do dziesięciu	11,5
powyżej dziesięciu	16,7

**Źródło: dane**

**Wykresy:**

**Wartości na IR-PI w mln zł w stosunku do PIB, w proc.**

Kraj	Wartość
Japonia	3,5
Francja	3,2
Szwajcaria	3,2
Włochy	3,1
Węgry	2,8
USA	2,8
UE	2
Chiny	2
Polska	0,9

**Źródło: dane**

**2,2 mld zł**  
wartości dodanej  
i ponad 50 tys. miejsc  
pracy może wygenerować  
sektor start-upów za sześć lat

**START-UPY MOGĄ W ZNACZĄCY SPOSOB WPLYNĄĆ NA CAŁĄ GOSPODARKE**

# Polska ma być rajem dla start-upów

Spółki Skarbu Państwa, jak Tauron, Orlen, PZU czy PKO BP, a nawet Poczta Polska, uruchomiły autorskie programy wsparcia start-upów.

Dają im nie tylko pieniądze, ale również know-how, mentorów, miejsce do pracy i rynek zbytu. Potencjał drzemący w polskich innowacyjnych firmach, stawiających dopiero pierwsze kroki, dostrzegli również zagraniczni giganci. Poprzez własne programy akcelerycyjne perełek nad Wisłą szukają m.in. Google, Microsoft, T-Mobile, Orange, Intel i UPC.

RZECZPOSPOLITA (2017-03-22)

## Polska ma być rajem dla start-upów

**FIRMY** | Młodzi innowatorzy mogą czuć się rozpieszczani. Korporacje masowo wyciągają do nich rękę do współpracy, a rząd dofinansuje ich prawie 3 mld zł.

**MICHAŁ DUSZCZYK**

Jakie obszary współpracy z korporacjami interesują małe firmy, w proc.

włączenie produktu / usługi do oferty korporacji	43,7
współny rozwój, praca nad nowym produktem	38,0
wspieranie promocyjne start-upu	34,7
inwestycja w firmę, wsparcie finansowe	34,0
networking, dzielenie się kontaktami	30,0
wspieranie w wyliczu poza granicę Polski	24,7
mentoring, doradztwo	24,0

wartość dodana wygenerowana przez start-upy - prognoza do 2023 r. (mld zł)

łącznie	2244
wpływ inwencyjny	453
wpływ pośredni	1111
wpływ bezpośredni	680

Badania przeprowadzone przez UPC Biznes pokazują, że rodzime start-upy wciąż nie doceniają potencjału współpracy z korporacjami. Dane wskazują, że aż 53 proc. młodszych i innowacyjnych firm w naszym kraju uważa, iż wsparcie dużych graczy nie ma istotnego znaczenia dla ich rozwoju. Kolejne 34 proc. w ogóle nie ma zdania na ten temat. Wśród czynników sprzyjających rozwojowi start-upów młodzi przedsiębiorcy wymieniają dostęp do nowoczesnych technologii, szersze kanały dystrybucji (po 41 proc.) czy większą elastyczność względem większych firm (37 proc.). Zatem korporacje postrzegane są raczej jako konkurencja. Z raportu UPC wynika, że tylko co trzeci start-up znałby sobie współpracę z korporacją z konkretnymi firmami. Konkrecy z reguły nie prowadzą monitoringu zmian portfelu inwestycyjnych funduszy ani nie śledzą tego, co dzieje się w innych akceleratorach. Długo od niedawna zaczyna się to wreszcie zmieniać.

**OPINIA DLA „Rz”**

**Paweł Borys**  
prezes Polskiego Funduszu Rozwoju

Konkretny dystans, który dzień Polski od najwyżej rozwijających się gospodarstw świata, wymaga istotnego wzrostu produktywności naszego przemysłu i usług oraz większego udziału kapitału w tworzeniu wartości dodanej. Niezgodny do tego jest m.in. silny rynek finansowania wysokiego ryzyka, tzw. venture capital. Dlatego Polski Fundusz Rozwoju utworzył pięć funduszy za pośrednictwem spółki PFR Ventures z aktywami blisko 2,8 mld zł, które będą rozwijały ten rynek we wszystkich kluczowych segmentach, tj. wczesnego finansowania start-upów, rynku aniołów biznesu, transferu technologii do biznesu czy wspólnych funduszy z dużymi spółkami. Pierwszym z funduszy będzie PFR Starter, który dedykowany jest bardzo młodym i innowacyjnym firmom na początkowym etapie rozwoju.

Co korporacje i start-upy w naszym kraju powiniemy ze sobą współpracować czy raczej konkutować? Jakie są najważniejsze wyzwania i zagrożenia stojące na drodze do sukcesu?

Podążajmy z nami na: [facebook.com/dziennikrzeczpospolita](https://www.facebook.com/dziennikrzeczpospolita)

stawał w start-up ZenCard, platformę do tworzenia przez sprzedawców programów rabatowo-loyalnościowych. - Ta inwestycja może być egzałtem do kolejnych transakcji - sugeruje Sawin.

Nad własnym inkubatorem startupowym pracują już PGNiG i Ictos, młodzi powołał fundusz, którego celem jest rozwój i komercjalizacja najnowocześniejszych technologii. W ramach projektu inkubator bank zatrudniło ponad 200 mln zł w start-upy. - Celem projektu jest rozwój najnowocześniejszych technologii, które pomogą instytucjom finansowym na całym świecie sprostać wyzwaniom ery fintech - wyjaśnia Cezary Stypulski, prezes mBanku.

Jak ustalił w Rzeszowie ruszy z kolei Samsung Inkubator Koreński gigant wspólnie z Dolną Izolacją i Politechniką Rzeszowską w kwietniu udostępni start-upowi specjalne laboratorium.

Potencjał młodych, innowacyjnych firm zauważył też deweloperzy dla których rynek biurowy adresowany do korporacji stał się ograniczony. Teraz szansa upatrują właśnie w start-upach. Przykładem jest słowacki deweloper HB Boaris, który w Warszawie planuje budowę biur dla start-upów.

Z kolei Gheslamo wraz z Maiercardem i D-Raft uruchomiły regionalne centrum łączenia korporacji ze start-upami - The Heart Warsaw. Teraz Gheslamo na stołecznej Woli buduje z kolei The Warsaw Hub - potężny kompleks biurowy z przestrzenią tw. coworkingową, w którym koegzystować mają właśnie młode, innowacyjne firmy.

- To będzie największy z projektów Gheslamo Poland, miejsce, w którym zbiegają się i łączą wszystkie potrzeby nowoczesnych, kreatywnych i innowacyjnych firm - mówi Jarosław Zagórski, dyrektor rozwoju Gheslamo Poland.

komentaryz \*42

**BRANŻA, W KTÓRYCH START-UPY PROWADZĄ DZIAŁALNOŚĆ, W PROC.**

technologia	43,3
rozwojowa	41,0
usługowa	37,3
produkcja	36,0
handel	34,7
transport	27,0
energia	22,7
rolnictwo	18,7
inne	11,7

**BRANŻA, W KTÓRYCH START-UPY PROWADZĄ DZIAŁALNOŚĆ, W PROC.**

technologia	50,86
rozwojowa	30,86
usługowa	12,57
produkcja	9,14
handel	6,86
transport	5,71

Źródło: UPC, Statista, Priced, Datasite

**POLSKIE START-UPY LICZĄ, ŻE KORPORACJE POMOGĄ W SPRZEDAŻY ICH PRODUKTÓW**

**Hodowanie klientów**

- Mam do czynienia z pewnością na wspomaganie start-upów, która jednak poddyktowana jest racjonalnymi przesłankami - komentuje Julia Krystofiak-Szopa, prezes fundacji Startup Poland.

Duże korporacje zmieniają się bardzo wolno, a długotrwałe procesy decyzyjne i kultura korporacyjna utrudniają im adaptowanie się do szybko

zmieniającego się dziś rynku, napędzanego rozwojem technologii. - Dużi muszą więc stawiać na współpracę z małymi i średnimi, które są bardziej zwinne i potrafią szybko reagować na zmiany w otoczeniu. Dlatego korporacje stawiają na tworzenie akceleratorów. Posuwają one zjawiska, odpowiednio start-upy - tłumaczy szefowa fundacji.

Jak podkreśla, start-upy działają poza sztywnymi ramami korporacyjnych schematów, dzięki czemu są w stanie stworzyć projekty, które w dużych korporacjach pewnie nigdy by się nie narodziły. Ale korporacje stawiają na współpracę z młodymi, innowacyjnymi firmami i jeszcze innych względów. - Menedżerowie chętnie angażują się w tzw. mentoring,

często traktując takie doradztwo start-upów jako swoją terapię zajęciową. Przed wszystkim jednak, wspierając start-upy, duże firmy budują sobie przyszły rynek zbytu na swoje produkty i usługi. Takie firmy, jak Google, Microsoft, PwC i wiele innych międzynarodowych koncernów, angażując się w pomoc młodym, innowacyjnym firmom, działają

# Wsparcie start-upów przez firmy działające na polskim rynku



## mBank wchodzi w start-upy

Fundacja mAkceleracja ma 200 mln zł na rozwijanie technologicznych pomysłów z międzynarodowymi perspektywami.

Podczas sławnej konferencji Fininvest w Londynie prezesem na scenie pojawił się Jarosław Broda, wiceprezes mBanku, który w wywiadzie dla „Wprost” powiedział, że mBank chce być liderem w obszarze start-upów. Wskazał na to, że to nie jest tylko kwestia pieniędzy, ale przede wszystkim wiedzy i doświadczenia. mBank chce stworzyć ekosystem, który pomoże start-upom w rozwoju i skalowaniu. Broda podkreślił, że mBank ma doświadczenie w obszarze finansowania i może być dla start-upów ważnym partnerem. Wskazał na to, że mBank ma doświadczenie w obszarze finansowania i może być dla start-upów ważnym partnerem.

## Google szuka w Polsce start-upów z potencjałem

Technologiai gigant ma z programem wsparcia dla młodych, obiecujących firm w naszym kraju. Nał Wodzy tworzy centrum pozyskiwania inwestorów dla innowacji z tej części Europy.

Google szuka w Polsce start-upów z potencjałem. Firma chce wspierać młode, obiecujące firmy, które mają potencjał na skalowanie. Google oferuje różne formy wsparcia, w tym mentoring, dostęp do sieci kontaktów i finansowanie. Wskazał na to, że Google ma doświadczenie w obszarze finansowania i może być dla start-upów ważnym partnerem. Wskazał na to, że Google ma doświadczenie w obszarze finansowania i może być dla start-upów ważnym partnerem.

## Poczta Polska testuje start-upy

Państwowy operator signa po nowatorskich technologiach rozwija przez młode polskie firmy. Dzięki nim na małe nowe źródła przychodów obracają koszty i przyciągnąć młode pokolenie klientów.

Poczta Polska testuje start-upy. Firma chce wspierać młode, obiecujące firmy, które mają potencjał na skalowanie. Poczta Polska oferuje różne formy wsparcia, w tym mentoring, dostęp do sieci kontaktów i finansowanie. Wskazał na to, że Poczta Polska ma doświadczenie w obszarze finansowania i może być dla start-upów ważnym partnerem. Wskazał na to, że Poczta Polska ma doświadczenie w obszarze finansowania i może być dla start-upów ważnym partnerem.

## UPC pomoże polskiemu start-upom

Oparte na inteligentnych algorytmach i biometrii głosowej projekty CallPage i VoicePin mogą podbić świat.

UPC pomoże polskiemu start-upom. Firma chce wspierać młode, obiecujące firmy, które mają potencjał na skalowanie. UPC oferuje różne formy wsparcia, w tym mentoring, dostęp do sieci kontaktów i finansowanie. Wskazał na to, że UPC ma doświadczenie w obszarze finansowania i może być dla start-upów ważnym partnerem. Wskazał na to, że UPC ma doświadczenie w obszarze finansowania i może być dla start-upów ważnym partnerem.

## Carrefour otwiera inkubator dla start-upów

Sieć handlowa rozpoczyna współpracę z młodymi talentami technologicznymi. Najlepsze projekty przetestuje u siebie.

Carrefour otwiera inkubator dla start-upów. Firma chce wspierać młode, obiecujące firmy, które mają potencjał na skalowanie. Carrefour oferuje różne formy wsparcia, w tym mentoring, dostęp do sieci kontaktów i finansowanie. Wskazał na to, że Carrefour ma doświadczenie w obszarze finansowania i może być dla start-upów ważnym partnerem. Wskazał na to, że Carrefour ma doświadczenie w obszarze finansowania i może być dla start-upów ważnym partnerem.

## W poszukiwaniu nowatorskich rozwiązań PKN ORLEN wspiera start-upy

Kilkadziesiąt start-upów zgłosiło do pierwszej polskiej edycji Women Competition. Przedsiębiorcy kobietom wsparcie PKN ORLEN dla którego konkursu był kolejną inicjatywą w zakresie „scoutings” start-upów.

PKN ORLEN wspiera start-upy. Firma chce wspierać młode, obiecujące firmy, które mają potencjał na skalowanie. PKN ORLEN oferuje różne formy wsparcia, w tym mentoring, dostęp do sieci kontaktów i finansowanie. Wskazał na to, że PKN ORLEN ma doświadczenie w obszarze finansowania i może być dla start-upów ważnym partnerem. Wskazał na to, że PKN ORLEN ma doświadczenie w obszarze finansowania i może być dla start-upów ważnym partnerem.

## LOreal inwestuje w polski start-up

Producent kosmetyków będzie wspierał projekt Creative Intelligence. Innowacyjne rozwiązanie w obszarze identyfikacji klientów i personalizacji doświadczeń.

LOreal inwestuje w polski start-up. Firma chce wspierać młode, obiecujące firmy, które mają potencjał na skalowanie. LOreal oferuje różne formy wsparcia, w tym mentoring, dostęp do sieci kontaktów i finansowanie. Wskazał na to, że LOreal ma doświadczenie w obszarze finansowania i może być dla start-upów ważnym partnerem. Wskazał na to, że LOreal ma doświadczenie w obszarze finansowania i może być dla start-upów ważnym partnerem.

## Tauron pomoże start-upom

W grupie Tauron została powołana spółka celowa Tauron Magenta. Będzie służyła hubem innowacji, w którym realizowane mają być prace nad przełomowymi technologiami.

Tauron pomoże start-upom. Firma chce wspierać młode, obiecujące firmy, które mają potencjał na skalowanie. Tauron oferuje różne formy wsparcia, w tym mentoring, dostęp do sieci kontaktów i finansowanie. Wskazał na to, że Tauron ma doświadczenie w obszarze finansowania i może być dla start-upów ważnym partnerem. Wskazał na to, że Tauron ma doświadczenie w obszarze finansowania i może być dla start-upów ważnym partnerem.

digital, smart home i efektywnością energetyczną — podkreśla w komunikacie Filip Grzegorzczak, prezes Tauron Polska Energia. Z pozostałych w Tauron Magenta rozwiązań korzystać mają klienci pozostałych spółek grupy. Stanie się ona także kojarzeni z najnowocześniejszymi rozwiązaniami

— Tauron dołączy tym samym do grona czołowych koncernów światowych mających własne dedykowane spółki rozwijające zaawansowane technologie — mówi Jarosław Broda, wiceprezes firmy ds. zarządzania majątkiem i rozwoju. [AHR]

# Polskie start-upy podbijają świat

Z badań cyfrowej platformy płatniczej PayPal wynika, że polskie start-upy rozwijają się globalnie. Spora część nowych firm działa już na międzynarodowych rynkach, a dla 97 proc. z nich jest to strategiczny cel. I chociaż większość z nich to firmy małe, o słabo jeszcze rozpoznawalnych markach, to w sieci radzą sobie całkiem dobrze.

GAZETA POLSKA CODZIENNE (2017-03-11)

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ \ Nasze firmy znajdują nisze w internetowym handlu

## Polskie start-upy podbijają świat

Dzięki rozwojowi handlu w internecie wiele nowych polskich firm z powodzeniem sprzedaje swoje produkty za granicą. Choć większość z nich to firmy małe, o słabo jeszcze rozpoznawalnych markach, to w sieci radzą sobie całkiem dobrze.

**Andrzej Ratajczyk**

Z ostatnich badań cyfrowej platformy płatniczej PayPal wynika, że polskie start-upy rozwijają się globalnie. Spora część nowych firm działa już na międzynarodowych rynkach, a dla 97 proc. z nich jest to strategiczny cel. I chociaż większość z nich to firmy małe, o słabo jeszcze rozpoznawalnych markach, to w sieci radzą sobie całkiem dobrze. – Prowadząc biznes online, już od pierwszego dnia musisz konkurować z największymi i najbardziej znanymi markami. Klienci będą cię do nich porównywać i oczekiwali, że zaoferujesz ten sam poziom usług. Wszystko, co dzieli ich od wyboru twojego lub innego sklepu, to kilka kliknięć – komentuje Matt Komorowski, dyrektor generalny PayPal w Europie Północnej i Środkowej. Z jednej strony Polska wyrasta na potęgę w dziedzi-

nie dóbr cyfrowych, czego przykładem są firmy z wielomilionowymi obrotami (GOG – serwis cyfrowej dystrybucji gier komputerowych – czy CDP – wydawca i dystrybutor gier komputerowych, filmów, e-booków i audiobooków). Z drugiej strony w kraju powsta-

ły setki małych i średnich przedsiębiorstw, które odkryły swoją niszę i wspólnie stanowią bardzo dużą gałąź eksportu online. To często młode biznesy, jak chociażby: firma Taff.one, oferująca spersonalizowaną odzież sportową, Spox Sox, sprzedająca oryginalne, kolorowe

skarpetki klientom w Europie i Australii | fot. mat.pras.

skarpetki klientom w Europie i Australii, czy Noble Lashes, zajmująca się akcesoriami do sztucznych rzęs i prowadząca szkolenia dla ekspertów z całego świata. Większość zagranicznych klientów polskich sklepów online pochodzi ze Stanów Zjednoczonych, z Niemiec,

Wielkiej Brytanii, Francji oraz ze Szwecji. Co pomaga osiągnąć sukces firmie, która chce sprzedawać swoje produkty za granicą? Według przebadanych przez PayPal przedsiębiorstw jest to kwestia oryginalności produktów, znalezienia odpowiedniej niszy i pasji. – Stabilnej i dochodowej firmy nie da się stworzyć w ciągu jednej nocy. Znaleźliśmy idealną okazję biznesową w bardzo nieoczekiwanym miejscu i musieliśmy się nauczyć wszystkiego od samego początku – mówią Paweł i Karol Wojciechowski, dwaj eksbokserzy, których firma Noble Lashes działa w branży kosmetycznej. Z kolei Bartek Balcerek, współzałożyciel firmy Spox Sox, twierdzi, że trzeba wsluchiwać się w potrzeby klienta. – Wygodna opcja zwrotu produktów to jeden z filarów zaufania zagranicznych konsumentów do naszej firmy – mówi Balcerek.



## „Lewy” inwestuje w szczeciński start-up

Fundusz Protos Venture Capital, którego udziałowcami są Anna i Robert Lewandowscy, zainwestował 3,5 mln złotych w serwis ślubny wedding.pl. Twórcą platformy, dotąd znanej jako TwojaSuknia.pl, jest szczecińska firma Wedding Day Media, która działa w Technoparku Pomerania.

Znany polski piłkarz i jego żona nabyli udziały w ślubnym serwisie za pośrednictwem funduszu Protos Venture Capital, którego Robert Lewandowski jest komandytariuszem. PVC wspiera start-upy i za jego pośrednictwem Lewandowscy zainwestowali też m.in. w internetową galerię handlową, aplikację poświęconą wyprzedażom garażowym i platformę, która działa jako bazar rolniczy.

KURIER SZCZECIŃSKI (2017-02-15)



Z serwisu korzysta 90 procent panien młodych w Polsce.

Fot. archiwum

Serwis dla nowożeńców

## „Lewy” inwestuje w szczeciński start-up

Fundusz Protos Venture Capital, którego udziałowcami są Anna i Robert Lewandowscy, zainwestował 3,5 mln złotych w serwis ślubny wedding.pl. Twórcą platformy, dotąd znanej jako TwojaSuknia.pl, jest szczecińska firma Wedding Day Media, która działa w Technoparku Pomerania.

Znany polski piłkarz i jego żona nabyli udziały w ślubnym serwisie za pośrednictwem funduszu Protos Venture Capital, którego Robert Lewandowski jest komandytariuszem. PVC wspiera start-upy i za jego pośrednictwem Lewandowscy zainwestowali też m.in. w internetową galerię handlową, aplikację poświęconą wyprzedażom garażowym i platformę, która działa jako bazar rolniczy.

Pomysłodawcą serwisu jest szczecinianin Paweł Sala, który podczas przygotowań do własnego ożenku zauważył, że internetowe oferty większości salonów ślubnych są nieaktualne, a część z nich w ogóle nie istnieje w sieci, przez co obejrzenie dostępnych modeli sukien wymaga jeżdżenia od sklepu do sklepu. Pomysłem na ułatwienie przyszłym małżonkom przygotowań do ślubu podzielił się z Adamem Kowalczykiem, który został jego współnikiem.

Początkowo strona działała pod nazwą Twojasuknia.pl i była internetowym katalogiem sukien ślubnych. W 2013 r. serwis pozyskał inwestora – fundusz PVC. Teraz wsparł go on ponownie.

Nazwę platformy zmieniono na Wedding.pl, a kolejny finansowy zastrzyk umożliwił jej dalsze udoskonalanie.

– Pieniądze z inwestycji przeznaczymy m.in. na wzmocnienie naszego zespołu, poszerzenie usług, budowę zasięgu, promocję czy badania preferencji użytkowników – mówi Paweł Sala.

Serwis wedding.pl ma 400 tys. użytkowników (korzysta z niego prawie 90 proc. panien młodych w Polsce) i blisko 4 mln odsłon miesięcznie. Aplikację mobilną pobrało już 260 tys. osób.

Platforma ułatwia kompleksową organizację ceremonii ślubnej. Za jej pośrednictwem można nie tylko znaleźć wymarzoną suknię czy garnitur w salonach z całej Polski, wybrać salę weselną, a dzięki dodanemu niedawno wirtualnemu organizatorowi np. zaplanować usadzenie gości przy stole. Zamieszcza także oferty m.in. jubilerów, fotografów, zespołów muzycznych czy producentów dekoracji. Nowożeńcy mają na niej informacje o asortymencie i usługach kilkudziesięciu tysięcy firm.

(mag)



# Start-upy ułatwiają życie mieszkańcom

## Samorządy coraz śміalej współpracują z młodymi innowacyjnymi firmami.

Sporo jest jednak jeszcze do zrobienia w kwestii świadomości nowatorskich rozwiązań.

Takie wnioski płyną z debaty „Rola start-upów w budowaniu innowacyjnych usług dla samorządów” zorganizowanej w ramach zadania publicznego współfinansowanego przez Ministerstwo Spraw Zagranicznych RP w ramach konkursu Dyplomacja Publiczna 2017 - „Wymiar samorządowy i obywatelski polskiej polityki zagranicznej 2017”.

RZECZPOSPOLITA (2017-08-31)

**Start-upy ułatwiają życie mieszkańcom**

**DEBATA** | Samorządy coraz śміalej współpracują z młodymi innowacyjnymi firmami. Sporo jest jednak jeszcze do zrobienia w kwestii świadomości nowatorskich rozwiązań.

**Ułatwić życie**

**MATEUSZ PAWLAK**

Julia Patorska, senior manager w Deloitte, podzieliła zadania, które samorządy realizują, na te wprost wynikające z prawa, które muszą być wykonane, i takie, które umiłąją życie mieszkańcom.

Sprawianie, żeby w danej gminie dobrze się żyło, na swój cel odnoszący się do dalszego rozwoju. Zwalczanie białego i szarego rynku, demograficzna, jaką mamy – mówiła.

Rozwiązania większości start-upów poprawiają jakość życia mieszkańców i atrakcyjność przetrwania miast, ale nie są elementami krytycznymi dla infrastruktury Wydziałem jest Aquares, którego prezesem, czyli ministrem, jest...

**Samorządy ostrożne w innowacjach**

Roman Ciepiela, prezydent Tarnowa, przypomniał, że każdy samorząd spełnia trzy funkcje. Jest reprezentantem państwa w takich sprawach, jak dowody ostateczne czy udzielanie ślubów, gdzie nie ma wiele miejsca na innowacyjność. Trochę swobodniej można działać w przypadku oświaty czy dostaw mediów.

Jest też trzecia funkcja, twórcza, o której samorządowcy bardzo często nie pamiętają albo celowo nie wspominają – mówił Ciepiela. – Jest tam miejsce na kreatywność samorządową. Niektóre miasta czy gminy korzystają z tego szerzej, inne są raczej pozytywne i wykonują tylko dwie pierwsze funkcje.

Przyznał, że innowacje w miastach napędza potrzeba rywalizacji między ośrodkami miejskimi. – Bardziej cwał to w gminie, bo jest bezpośrednia presja sąsiadów, mieszkańców i obywateli – mówił.

Natomiast są oczywiste ograniczenia. Przede wszystkim budżetowe, ale też osobowościowe – zaznaczył.

Jego zdaniem już dzisiaj można wprowadzać nowe rozwiązania i współpracować ze start-upami, przynajmniej w Tarnowie: zadania i usługi publiczne, prawo zamówień publicznych, margines umożliwiający stosowanie nowych rozwiązań jest bardzo wąski.

– W Tarnowie nagradzamy start-upy. Z Instytutem Wschodnim i jego partnerami każdego roku mamy nagrodę 100 tys. zł dla firmy, która przekona jury, iż jej produkt lub usługa jest godna zapewnienia i nagrodzenia. Zgłaszają się firmy, które mają bardzo ciekawe rozwiązania. W tym roku było to ponad 80 podmiotów, czyli jest w czym wybierać. Jednak ciągle mało jest zaangażowanych propozycji, które rozwiązywałyby kompleksowo niektóre publiczne problemy samorządowe, sprawy – tłumaczył.

Uczestnicy debaty dyskutowali o tym jak wprowadzać najnowsze rozwiązania technologiczne w miastach

by widać samorządy rywalizują między sobą o innowacje.

**Start-upy są elastyczne**

Sędzik zaznaczył, że samorządy krytykują za start-upów w takich rozwiązaniach, bo oceniają je elastycznie. – Dla miast realizacja od zera takiej aplikacji mobilnej jak nasza jest mniej efektywna, która zajmuje na najmniej rok. Informatycy nie mają się do tego nieprzyzwyczajeni do tworzenia takich rozwiązań – tłumaczył.

– My jesteśmy stosunkowo tani w porównaniu z tym, ile oni musieliby zapłacić za takie rozwiązanie – dodał. Przyznał, że miastom brakuje elastyczności, żeby coś takiego wprowadzić.

rozwiązanie jest zastosowane. – Gdy mówimy, że jeszcze nigdzie, to niestety jest utrudniona sytuacja startowa, ale ufam, że uda się to przełamać i zrobić pierwsze rozwiązanie, bo takie rozwiązania mają przewagę – ocenił Szymonowski.

Z przekonaniem samorządów do swoich rozwiązań nasza SEEDIA, która zajmuje się produkcją i tworzeniem inteligentnych, solidnych mebli.

– Samorządy same się do nas zgłaszają – zdradziła Marta Szczepińska, Client Success Manager w SEEDIA.

Zaznaczyła, że taką sytuację musieli sobie jednak wypracować. – Na początku myśleliśmy, że naszymi klientami będą galerie handlowe, hotele, korporacje. W kilkunastu miastach realizacja aplikacji

rzecz klientów w mediach społecznościowych, sami dają do tego, żeby w miastach uruchomić te usługi.

Prezydent Tarnowa przyznał, że każdy start-up, który zapuka do drzwi urzędu, zawsze będzie dobrze przyjęty i znacznie się bardo ciekawy dialog.

– Często miasto potrzebuje nowych rozwiązań i szuka takich technologii i dostawców usług czy produktów, którzy odpowiadają profilowi sprawy, którą trzeba rozwiązać – tłumaczył.

Ciepiela podał świeży przykład, czyli totalny system zarządzania ruchem.

– Wskazywał popularne parkingi w centrum miasta będącym ośrodkiem. To jest przestrzeń dla start-upów.

niejaku są wolne miejsca parkingowe. To jest nasz cel. Jak to zrobić, niech ktoś nam podpowie. Chętnie zamówimy i za to zapłacimy – dodał.

Piotr Sędzik przyznał, że Postępe jest oparty głównie na współpracy z samorządami.

– To typowy model b2g – mówił – Mammy przebraliśmy współpracę z prywatnymi podmiotami, ale są to op. prywatne zamki, maza czy atrakcje turystyczne – dodał.

Podkreślił, że współpracę z miastami ma plany i mammy: – Do miników należy to, że proces sprzedaży jest dość wydłużony – mówił. Natomiast plusem jest to, że miasto są bardo dobrym partnerem, jeżeli chodzi o wytrzymałość i terminowość. – Jeżeli wystawiam faktury z terminem a

innowacje w miastach napędza potrzeba rywalizacji między ośrodkami. Bardziej widać to w gminie, gdzie jest bezpośrednia presja sąsiadów, mieszkańców i obywateli

Dla miasta realizacja aplikacji mobilnej jak nasza od zera jest mniej efektywna, która zajmuje na najmniej rok. Informatycy nie mają się do tego nieprzyzwyczajeni do tworzenia takich rozwiązań

W mniejszych miastach trzeba najpierw przełamać opór władzy, żeby nawigować współpracę. Czasami nie do końca widać priorytet w „umobliwieniu” swojego miasta

Rozwiązania większości start-upów poprawiają jakość życia mieszkańców i atrakcyjność przetrwania miast, ale nie są elementami krytycznymi dla infrastruktury

Kruczo u nas z edukacją cyfrową i świadomością obywateli. Podstawowe kompetencje cyfrowe w Polsce ma mniej niż połowa mieszkańców

**ROMAN CIEPIELA**  
prezydent Tarnowa

**PIOTR SĘDZIK**  
CEO Postępe

**PIOTR BOCHENEK**  
członek zarządu SkyCash

**WOLCIECH SZYMONOWSKI**  
Aquares

**JULIA PATORSKA**  
senior manager w Deloitte

zborniki retencyjne, to już element miejskiej infrastruktury.

– Rozwiązanie to jest na pograniczu infrastruktury i twórczej start-upy – zaznaczył Wolciech Szymonowski z Aquares. Widać się one z obywateli kupieniami i trzy powodami byskawiczymi, prezydent Tarnowa.

– Moje rozwiązanie ma na celu uwolnienie centrów miast od skutków obywateli destrukcyjne. Mammy motto, że woda deszczowa nie jest dla nas problemem, którego potrzebujemy jak napływać, potrzebujemy ją wykorzystać. My tę wodę deszczową, która pojawia się nagle i stwarza problem, chcemy zamienić w atut, co do przyniesienia jeszcze dodatkowej korzyści. – tłumaczył.

Zdradził, że często spotyka się z pytaniem, gdzie takie

mentce zorientowaliśmy się, że największe zainteresowanie jest wśród gmin – mówiła.

Jeszcze inna sytuacja była w firmie Postępe zajmującej się wdrażaniem oficjalnych mobilnych miejskich aplikacji.

Start-upy, byłby inny rodzaj skupieniami na modelu b2g – mówił Piotr Sędzik, CEO Postępe. Po tym, jak zgłosił się pierwie miasto, firma zaczęła się koncentrować na innych. – Zaczęliśmy jeździć i sprzedawać aplikacje miastom. Odbywa się to przez sprzedaż bezpośrednią – tłumaczył Sędzik. Przyznał, że w sprzedaży bardzo pomaga, jeżeli gdzieś już się widrożyła taka usługa. – Pierwszym wdrożeniem sągło nam dwadzieścia miast, żeby się dostać. Jak już mieliśmy dwa, trzy miasta, to już było o wiele szybciej – zdradził. Warto też pojechać do miast ościenych,

dziś. – To jest największy atut start-upów – ocenił prezes Postępe.

Dodał, że bardzo pomaga poruszanie się w kwotach, które nie kwalifikują się do organizacji przetargów. Przyznaje jednak, że proces sprzedaży i tak jest długi.

Piotr Bochenek, członek zarządu SkyCash (aplikacji obsługującej np. strefy płatnego parkowania i bilety komunikacji miejskiej), przyznał, że w mniejszych miastach trzeba najpierw przełamać opór władz, żeby nawigować współpracę.

– Czasami nie do końca widać priorytet w umobliwieniu swojego miasta za pośrednictwem, chociażby SkyCash – mówił. – Wśród dużych miast niewiele jest takich, w których nas nie ma – dodał.

Bochenek zdradził, że w związku z tym, iż mają dużą

Zastanawiamy się, czy to mają być tylko indukcyjne, czy będącym obserwowane te miejsca i kamery będą służyć wolnym miejscem. Miasto jest otwarte na nowe rozwiązania – tłumaczył.

– Chcemy naszym mieszkańcom i gminom pokazać na tablicach wjazdowych, w którym

tygodnie, to nie było jeszcze wystarczająco – zdradził.

Zaznaczył, że miasto i start-upy czasami nie rozumieją. – W Polsce w miastach brakuje osób wyznaczonych do spraw technologicznych – mówił on

Rzeczpospolita Polska  
Ministerstwo  
Spraw Zagranicznych

Zadanie publiczne współfinansowane przez Ministerstwo Spraw Zagranicznych RP w ramach konkursu Dyplomacja Publiczna 2017 - „Wymiar samorządowy i obywatelski polskiej polityki zagranicznej 2017”.

Wzrost XVIII Forum Ekonomiczne, Krynica 28-31 V 5 września 2017 r.

www.forum-ekonomiczne.pl

**PRESS SERVICE Monitoring Mediów Sp. z o.o.** | ul. Marcelesińska 14, 60-801 Poznań | tel. +48 61 66 26 005, faks wew. 115  
**Oddział Warszawa** | Warta Tower, ul. Chmielna 85/87, 00-805 Warszawa | tel. +48 22 31 30 180, faks wew. 20

[biuro@psmm.pl](mailto:biuro@psmm.pl) | [www.psmm.pl](http://www.psmm.pl)

