

 PFR Ventures

INOVO

VENTURE PARTNERS

# Transakcje na polskim rynku VC w Q3 2021



Fundusze  
Europejskie  
Inteligentny Rozwój

Unia Europejska  
Europejski Fundusz  
Rozwoju Regionalnego



# Autorzy

## Zespół analityczny



**Radosław Kuchar**

Analityk w PFR Ventures



**Tomasz Lepka**

Analityk w PFR Ventures



**Piotr Marszałek**

Analityk w PFR Ventures



**Łukasz Kajdas**

Investment Associate w PFR Ventures



**Krzysztof Przybylak**

Investment Associate w Inovo Venture Partners



**Łukasz Nikitiuk**

Główny specjalista w Dziale Funduszy Kapitałowych w NCBR



**Filip Milewski**

Kierownik sekcji w Dziale Instrumentów Zwrotnych w NCBR



**Łukasz Soliński**

Ekspert 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 50 funduszy, które dokonały ponad 350 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, Intiaro, 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



# Przegląd

PFR Ventures

INOVO

VENTURE PARTNERS

Kluczowe dane z trzeciego kwartału 2021 roku

▶ **110**

sfinansowanych spółek

▶ **582**

mln PLN zainwestowanego kapitału

▶ **105**

zaangażowane fundusze

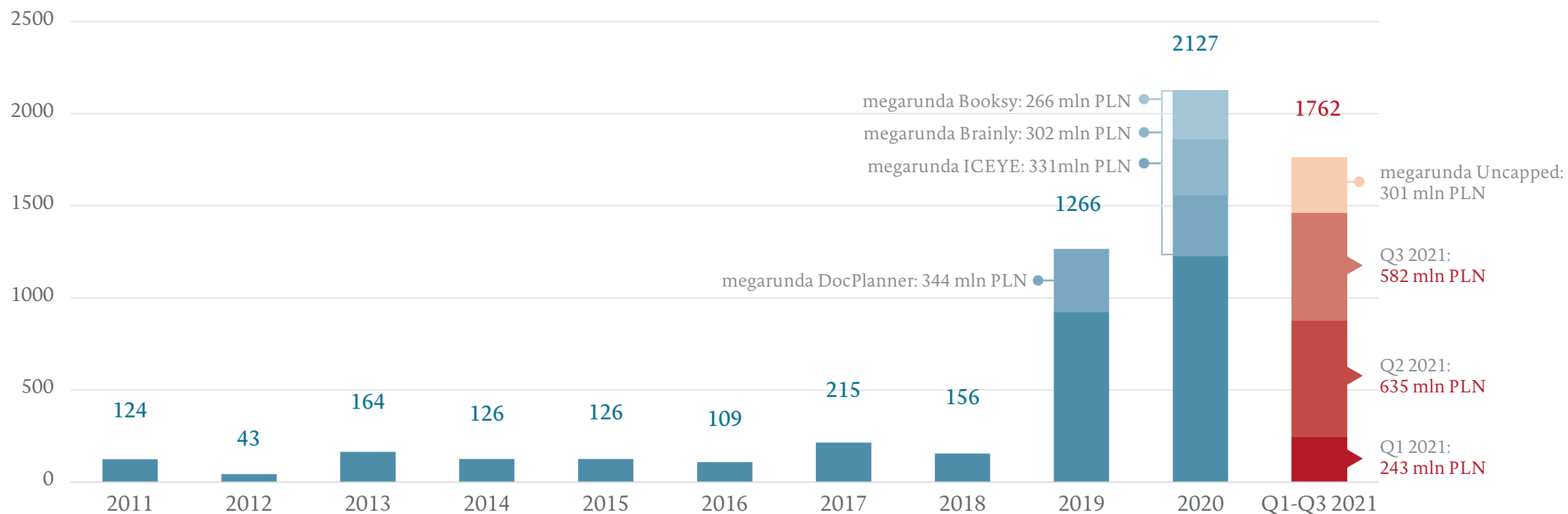
▶ **2x**

więcej rund A względem analogicznego kwartału w 2020

# Inwestycje VC w Polsce 2011 – Q3 2021

## Wartość inwestycji (mln PLN)

! Zestawienie transakcji nie obejmuje inwestycji SoftBank w eObuwie oraz nie uwzględnia medialnych spekulacji dotyczących rundy DocPlanner. Więcej informacji na stronie 16 i 17.



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

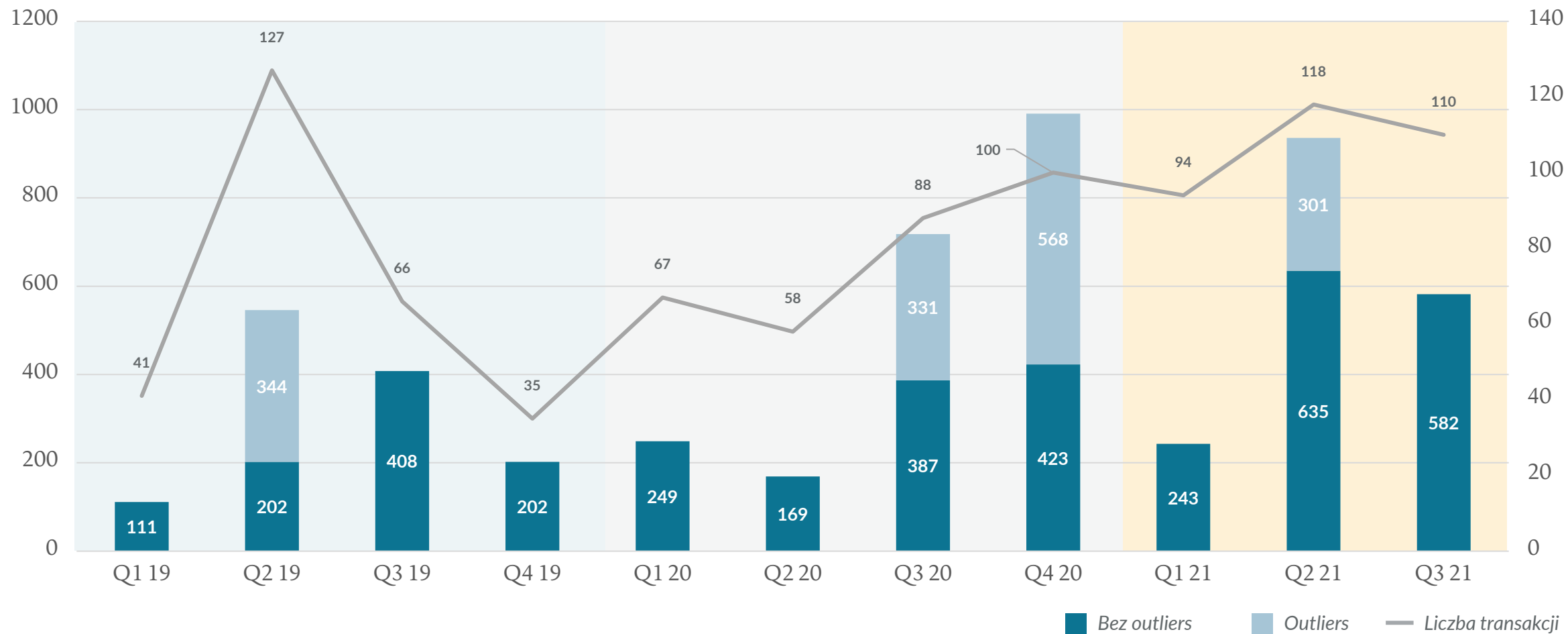
(2) Celowo w zestawieniu osobno prezentujemy megarundy, które zaburzają statystyczny obraz (zobacz: [obserwacja odstająca](#))

# Inwestycje VC w Polsce 2019 – Q3 2021

## Kwartalnie, wartość i liczba transakcji (mln PLN)

Wartość mln PLN

Liczba transakcji



# Komentarze autorów



**Aleksander Mokrzycki**  
wiceprezes zarządu w PFR Ventures



Trzeci kwartał wyróżnił się wzrostem liczby rund A. 15 rund A i 2 rundy B to świetny wynik dla naszego ekosystemu, tym bardziej, że w większości z nich pojawiły się również lokalne fundusze. Wiele spółek, którym wcześniej udało się przyciągnąć zainteresowanie inwestorów na etapie pre-seed/seed wciąż pozostaje atrakcyjna i pozyskuje kolejne finansowanie. Jest to bardzo pozytywny trend, jaki mamy nadzieję będzie się utrzymywał w kolejnych miesiącach. Średnia wartość rundy A w ostatnich latach to ponad 17 mln PLN. Pojedyncza spółka potrafi na tym etapie pozyskać nawet 50-100 mln PLN. Bardziej dojrzałe rundy przełożyły się też na skok mediany i średniej wartości transakcji dla całego rynku.



**Tomasz Swieboda**  
partner w Inovo Venture Partners



Zamknięcie 2021 roku kolejnym rekordem to już fakt, a podsumowujemy dopiero trzeci kwartał. Pomijając megarundy, wartość transakcji wyniosła 1,46 mld PLN, podczas gdy w całym 2020 było to 1,23 mld PLN.

Jedną z największych była runda Jutro Medical. Zaledwie 7 miesięcy po rundzie pre-seed, spółka zebrała aż 27 mln PLN na etapie seed. To największa inwestycja, jakiej dokonaliśmy do tej pory. Adam Janczewski jest jednym z topowych founderów, wierzymy w jego wizję i chcemy wspierać go na drodze do zrewolucjonizowania opieki zdrowotnej w Polsce i nie tylko.

Q3 był mocnym kwartałem, a Q4 zapowiada się jeszcze lepiej. Już słychać zapowiedzi kolejnych dużych rund, w tym z naszego portfolio. Jeśli potwierdzi się transakcja “pierwszego unicorna”, można już chłodzić szampana.

# Komentarze autorów



**Przemysław Kurczewski**  
zastępca dyrektora NCBR, odpowiedzialny  
za obszar inwestycji B+R



Wyniki III kwartału jasno dają do zrozumienia, że o ile w ostatnich 3 miesiącach 2021 roku nie nastąpi radykalne spowolnienie na rynku transakcji VC, to bieżący rok będzie najlepszym rokiem w historii rynku VC w Polsce. Z satysfakcją obserwujemy „exity” dokonywane przez Fundusze VC wsparte przez NCBR w ramach Programu Bridge Alfa. Najwyższe zwroty na poziomie nawet 8 – 10 razy (CoC) z takich inwestycji jak PushPushGo, YesIndeed (wejście bValue VC w latach 2018 i 2019) czy KSME (wejście Aligo VC w 2018 roku) pokazują, że inwestycje w ramach rundy seed pomimo dużego ryzyka mają ogromny potencjał. Kluczowy jest jednak dobór perspektywicznych projektów, które mają szansę na szybkie skalowanie swojej działalności i możliwość ekspansji międzynarodowej.



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

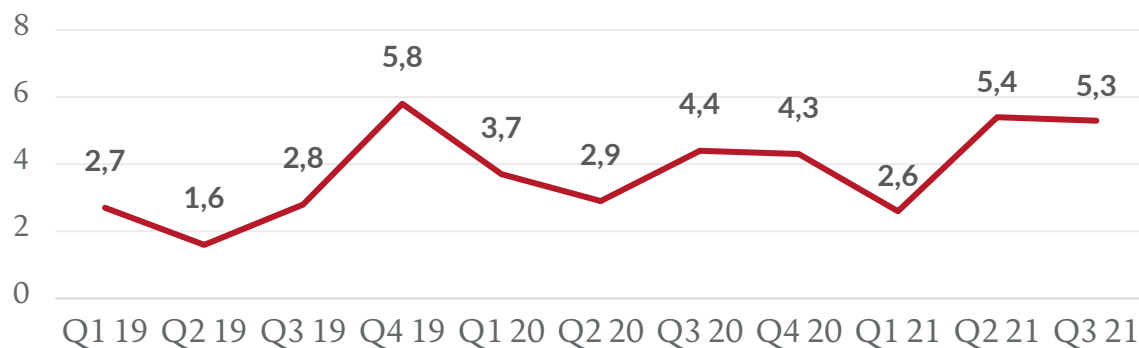


Rynek VC stabilnie rośnie III kwartale 2021 r., utrzymując wysoki poziom inwestycji z poprzedniego kwartału oraz o ponad 57% przewyższając inwestycje w stosunku do pierwszych trzech kwartałów 2020 roku.

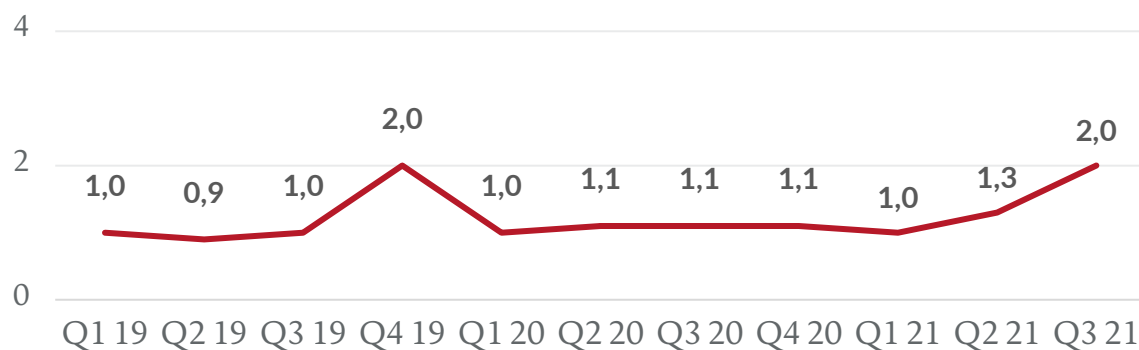
Z kolei regionalne Fundusze BGK (zarządzane przez Netrix Ventures, Brave Seed Fund, BP VC GP1 i Bitspiration Booster) wykazały stabilizację zarówno ilościową, jak i wartościową w stosunku do IIQ 2021 r., ponownie osiągając pułap inwestycji na poziomie przekraczającym 10 mln zł. Zauważalna jest również większa dywersyfikacja inwestycji (Enterprise Software, Legal, Education), ale co najważniejsze przy obiecującym pipeline inwestycji są duże oczekiwania dociśnięcia pedału gazu w ostatnim kwartale tego roku.

# Inwestycje VC w Polsce 2019 – Q3 2021

## Kwartalnie, średnia wartość transakcji (mln PLN)



## Kwartalnie, mediana wartości transakcji (mln PLN)



Średnia wartość transakcji w Q3 2021 jest zbliżona do tej z Q2 2021 i o ponad 20% wyższa niż ta w Q3 2020. Jednocześnie istotnie wzrosła mediana transakcji, wyrównując rekord na poziomie 2 mln PLN, co jest wartością o ponad połowę wyższą niż ta w poprzednim kwartale i o 82% wyższą względem analogicznego okresu w zeszłym roku. Wzrost obu wartości wynika ze spadku liczby transakcji funduszy BRIDGE Alfa (z 47 w Q2 do 31 w Q3), które naturalnie je obniżają.

Polskie startupy zbierają coraz większe rundy finansowania i robią to coraz częściej – liczba transakcji po 3 kwartałach tego roku zdążyła już przekroczyć liczbę transakcji w całym 2020 roku, a w samym Q3 była wyższa o prawie jedną czwartą względem liczby transakcji w Q3 2020. Świadczy to o dojrzewaniu polskiego rynku VC, który ten rozwój finansuje.

 **Radosław Kuchar**  
analityk w PFR Ventures

# Inwestycje VC w Polsce 2019 – Q3 2021

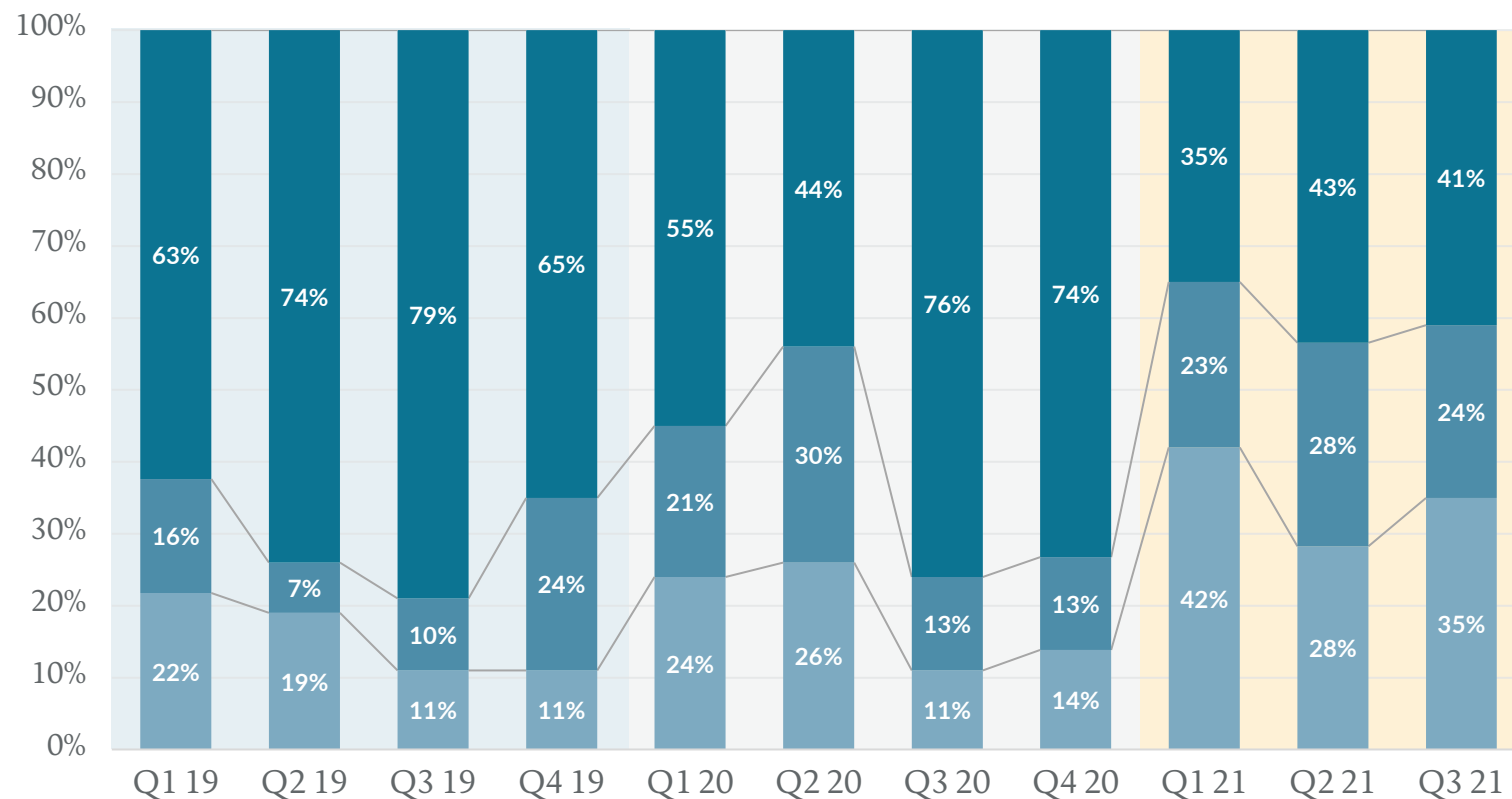
## Udział największych rund w 2019 – Q3 2021

Kwartalnie, % od wartości

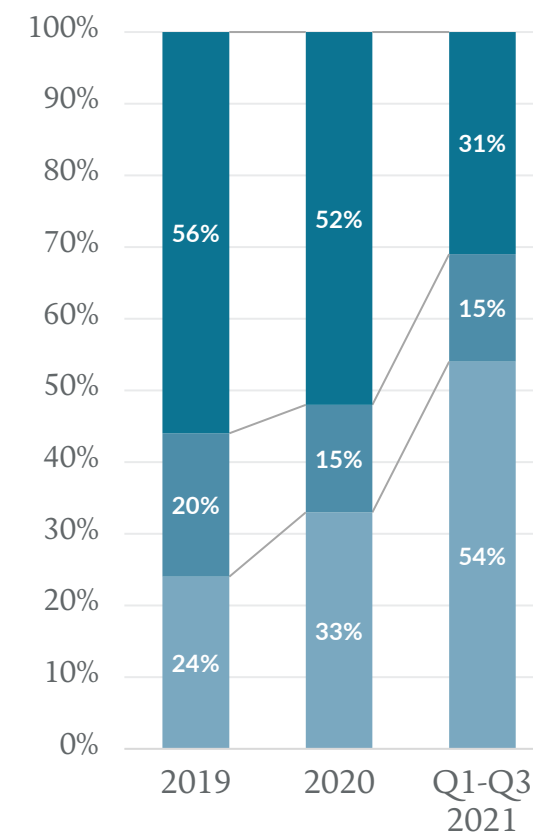
Top5

Mid10

Pozostałe



Rocznie, % od wartości

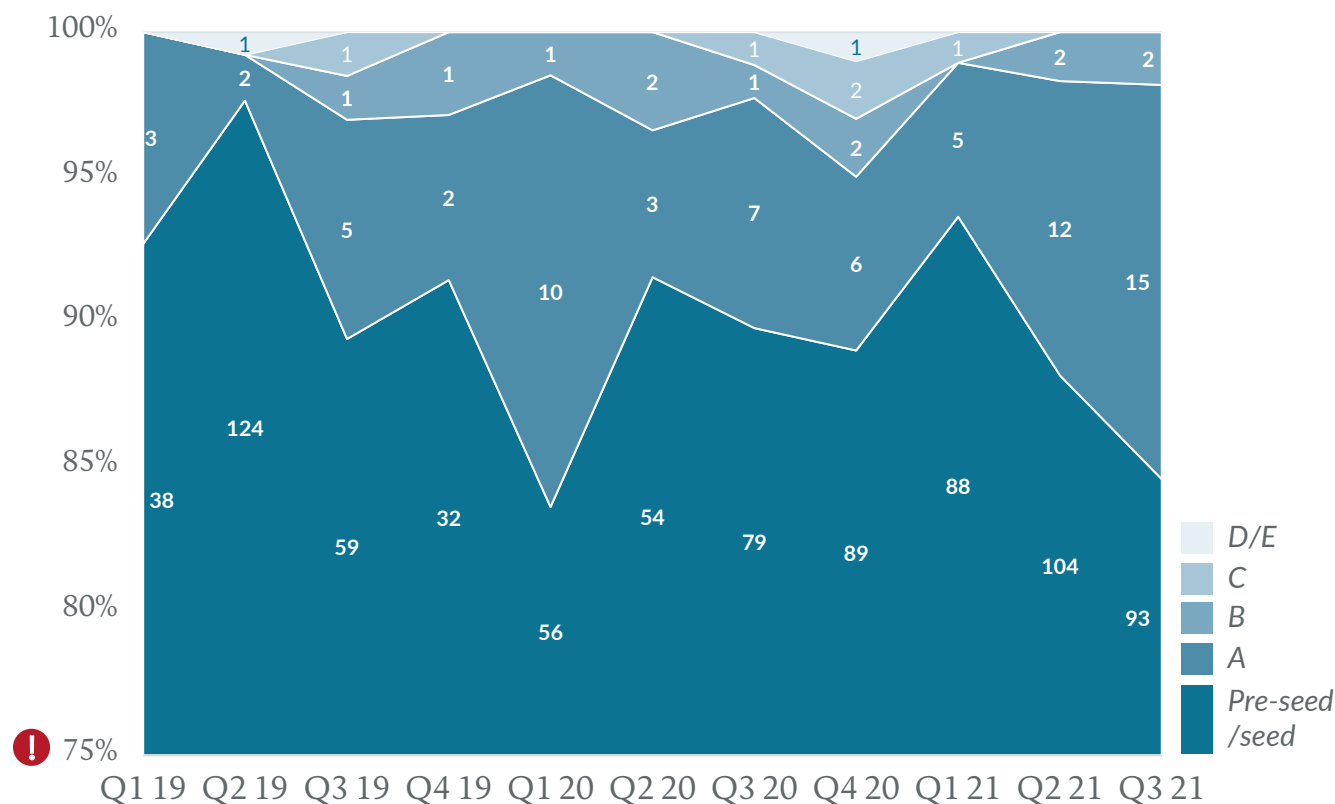


Mid10 to 10 kolejnych transakcji po Top5, bez outliers

# Inwestycje VC w Polsce 2019 – Q3 2021

## Podział względem typu rundy

Kwartalnie, liczba transakcji z przybliżeniem na późniejsze rundy !



W Polsce w tym roku zasiewa się bardzo dużo - kwartalnie mamy średnio 95 spółek na etapach pre-seed/seed. To o 37% więcej niż w ubiegłym roku (69) i ~50% więcej niż dwa lata temu (63). Wzrasta też liczba rund A - w tym roku jest ich ~10 kwartalnie, czyli o 64% więcej niż w 2020 (6,5) i 2,5x więcej niż w 2019 (3).

Liczby pokazują, że ekosystem dojrzeva: nie ma problemu z dostępem do kapitału, a najlepsi founderzy z powodzeniem pozyskują środki zarówno od polskich, jak i zagranicznych funduszy. Przedsiębiorcy nie tylko nie boją się zakładać nowych firm, ale też z sukcesem potrafią je rozwijać.

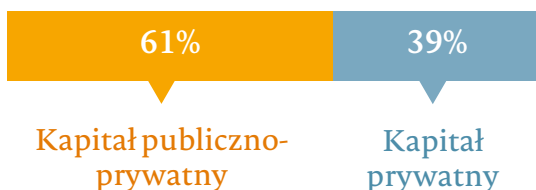
[in](#) **Maciej Małysz**  
partner w Inovo Venture Partners

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.

# Rodzaj kapitału

## Udział % środków prywatnych i publiczno-prywatnych w Q3 2021

### Według wartości transakcji



### Według liczby transakcji



## Udział % środków funduszy międzynarodowych i polskich w Q3 2021

### Według wartości transakcji



### Według liczby transakcji



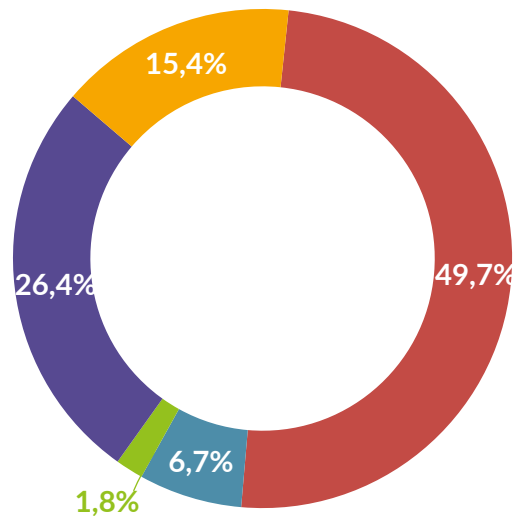
(1) Dana transakcja została przydzielona ze względu na dominujący w niej udział kapitału prywatnego lub publiczno-prywatnego

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

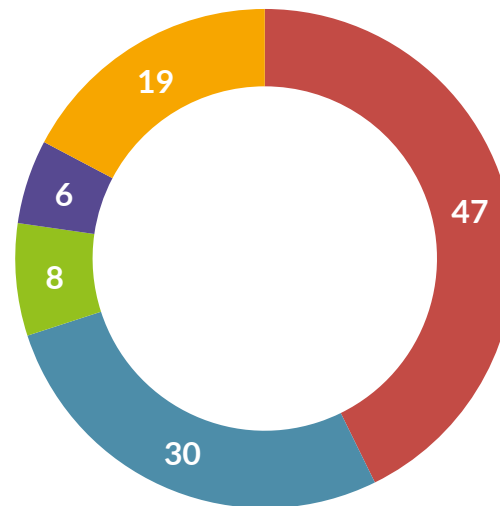
# Źródła kapitału

## Programy publiczne oraz kapitał prywatny w Q3 2021

### Według wartości transakcji



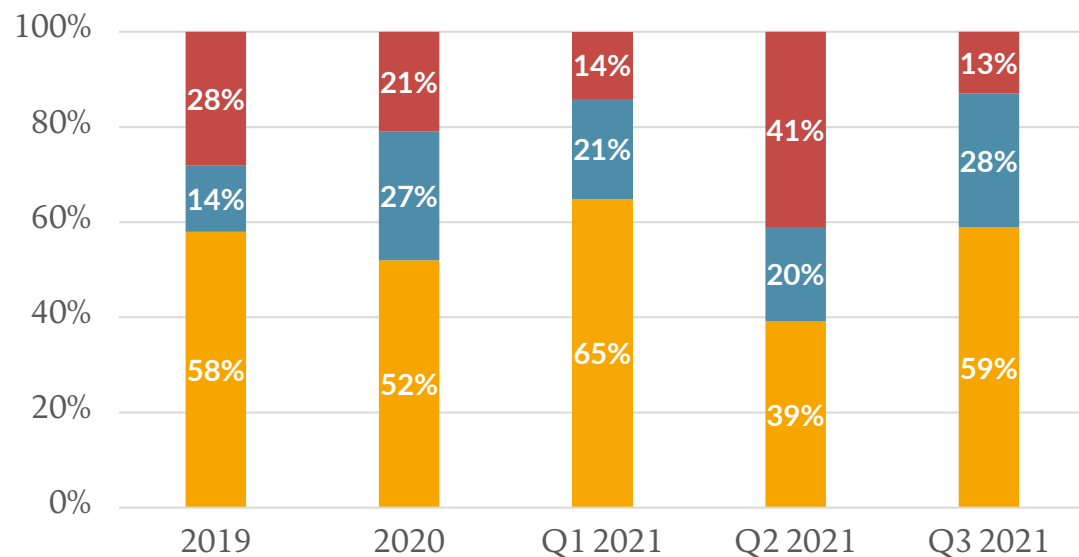
### Według liczby transakcji



- (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 – Q3 2021

## Według udziału w wartości transakcji



- Międzynarodowe fundusze, które zainwestowały w polskie spółki
- Polskie fundusze, które koinwestowały z międzynarodowym funduszem w PL spółkę
- Polskie fundusze, które zainwestowały w polskie spółki

W Q3 2021 polskie fundusze wykazały się dużą aktywnością na rynku, samodzielnie dostarczając spółkom prawie 60% kapitału. Jest to powrót do trendu sprzed Q2 2021, kiedy to polski kapitał utrzymywał udział w finansowaniu startupów na poziomie ponad 50%. Wpływ międzynarodowych funduszy zmalał aż o 28 punktów procentowych względem Q2 2021. Spadek ten wynika z braku dużych rund inwestycyjnych w Q3 2021, gdzie dominuje kapitał zagraniczny.

Udział koinwestycji funduszy polskich z międzynarodowymi wzrósł o 8 punktów procentowych względem poprzedniego kwartału. Oznacza to wzrost znaczenia międzynarodowych relacji budowanych przez lokalne fundusze. Ustabilizowanie się trendu wzrostowego w całym roku 2021 może się przełożyć na ustawienie wskaźnika na pułapie z końca 2020 (27%).

 **Piotr Marszałek**  
analityk w PFR Ventures

# Aktywność polskich funduszy w Q3 2021

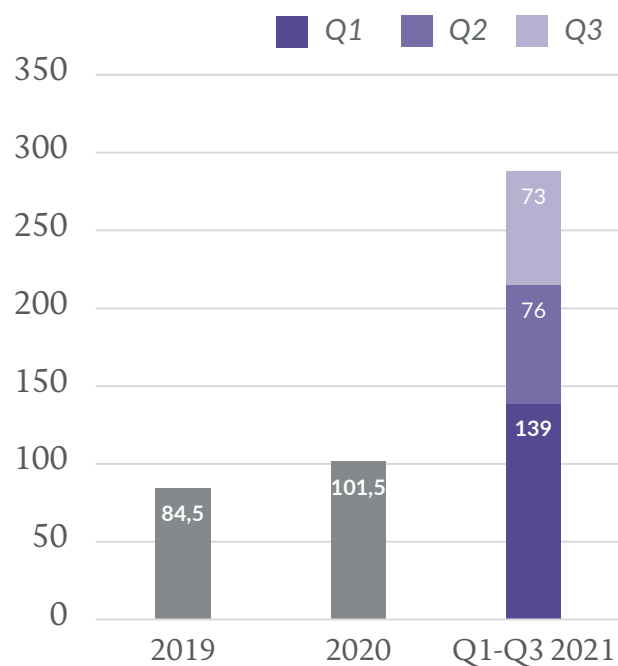
PFR Ventures

INOVO

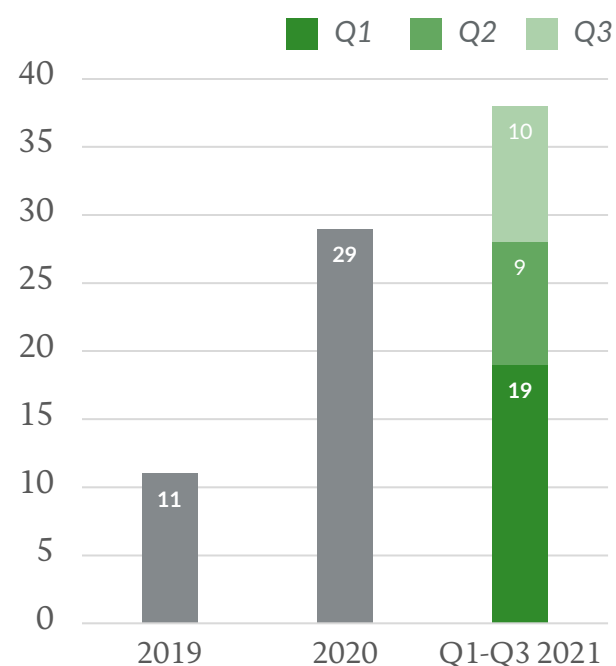
VENTURE PARTNERS

## Inwestycje polskich zespołów w zagraniczne spółki

### Wartość transakcji, mln PLN



### Liczba transakcji



Aktywność polskich funduszy za granicą konsekwentnie się zwiększa. W trzech kwartałach tego roku lokalne zespoły zainwestowały w 31% więcej zagranicznych spółek niż w całym 2020. Odnotowaliśmy też znaczący wzrost wartości transakcji, na poziomie 2.8x. Topowe polskie fundusze od dawna mają międzynarodowe ambicje. W obliczu powszechności pracy zdalnej, ich realizacja jest tym bardziej możliwa. Większa rola polskich funduszy to też konsekwencja budowanych przez lata relacji z zagranicznymi zespołami.

W Inovo inwestujemy w całym regionie CEE. W tym roku, podobnie jak w zeszłym, zrealizowaliśmy dwie inwestycje poza Polską - Archbee (Rumunia) i AhoyConnect (Czechy). W kolejnych miesiącach spodziewamy się jeszcze więcej takich inwestycji.

 **Michał Rokosz**  
partner w Inovo Venture Partners



Przeczytaj o inwestycji Inovo w AhoyConnect

# Największe transakcje Q3 2021

 PFR Ventures

 INOVO | VENTURE PARTNERS

## Rundy w podziale na progi inwestycyjne

 Wspierane przez Grupę PFR

 Wspierane przez NCBR

	Inwestorzy	Spółka		Finansowanie	Runda
50 - 120 mln PLN	PFR Life Science, Nutreco, Montis Capital, Seventure, Aqua-spark, Newtree, aniołowie biznesu	Proteon Pharmaceuticals	 	95,9 mln PLN	B
	Creandum, Earlybird, Paua Ventures, Movens Capital	Vue Storefront		69 mln PLN	A
	Niejawne	Niejawne		50-65 mln PLN	A
15 - 49 mln PLN	Inovo Venture Partners, Market One Capital, Rheingau Founders, aniołowie biznesu	Jutro Medical		27 mln PLN	Seed
	Innovation Nest, Plug and Play, ARIA Fund, Atmos Ventures, Firlej Kastory	Nethone	 	25,9 mln PLN	A
	R22 (H88)	Sellintegro		21,5 mln PLN	A
	Orbify	KittyHawk Ventures		19,4 mln PLN	Seed
	Niejawne	Niejawne		15-19 mln PLN	Seed

# Jednorożec Schrödingera

PFR Ventures

INOVO | VENTURE PARTNERS

Debata związana z obecnością polskiego jednorożca w naszym ekosystemie innowacji zdaje się nie mieć końca. Podgrzały ją nieoficjalne doniesienia z września 2021 o rundzie finansowania DocPlannera. W różnych materiałach i wypowiedziach można znaleźć informacje, że warta 1 mld USD spółka w Polsce: (a) istnieje od dawna, (b) właśnie się pojawiła lub (c) jeszcze nie została zbudowana. Do każdej z tych odpowiedzi możemy znaleźć uzasadnienie. Czy jeszcze w tym roku zobaczymy w Polsce oficjalnie jednorożca, co do którego nie będziemy mieć żadnych wątpliwości?

## Status spółek wliczanych do grona polskich jednorożców (wymagane spełnienie obu warunków)

	Wycena >1 mld USD przed IPO	Spółka nienotowana*
DocPlanner	?	✓
eObuwie	✓	?
CD Projekt	✗	✗
InPost	?	✗

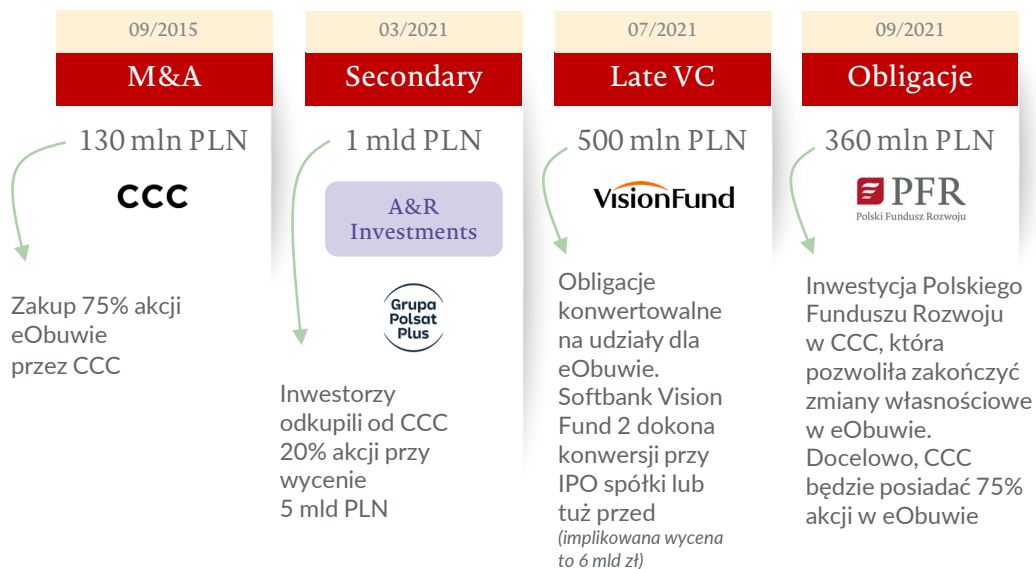
\*Nie posiadająca jako większościowego udziałowca spółki notowanej



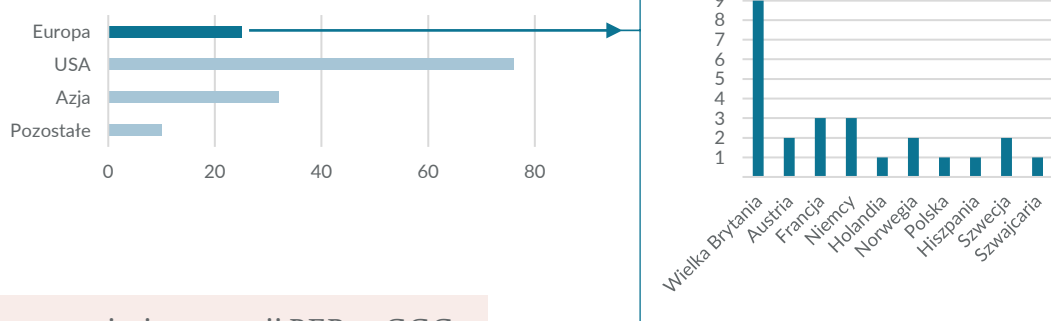
# Najciekawsze transakcje: Grupa CCC

! Transakcja nie jest uwzględniona w naszych statystykach

## Finansowanie i działalność spółki



Inwestycje SoftBank VisionFund II (w podziale geograficznym, liczba transakcji)



W 2020 Grupa CCC pozyskała długoterminowe finansowanie na dalszy rozwój, w tym w szczególności na rozwój eobuwie.pl. Dzięki inwestycjom od A&R Investments, Cyfrowego Polsatu, funduszu Softbank oraz PFR możliwe było m.in. wzmocnienie akcjonariatu tej spółki oraz pozyskanie środków na kontynuację strategii dynamicznego wzrostu i rozwoju międzynarodowego. Priorytetem na kolejne miesiące jest rozszerzenie i uatrakcyjnienie oferty dla klientów oraz wzmocnienie zasobów i zespołu technologicznego jak również rozwój szybkiej i efektywnej kosztowo logistyki, które są najważniejszymi ogniwami e-commerce.









Przeprowadzone zmiany w strukturze właścicielskiej i pozyskanie nowych środków na rozwój pozwolą na wzmocnienie pozycji spółki eobuwie.pl przed debiutem giełdowym, który jest planowany w perspektywie 12-24 miesięcy.

 **Zofia Szewczuk**  
dyrektorka inwestycyjna w Polskim Funduszu Rozwoju

Źródło: Pitchbook, analiza PFR Ventures

# Najciekawsze transakcje: Proteon Pharmaceuticals

## Finansowanie i działalność spółki

2008 - 2019	08/2021	2013 - 2023
<b>Seed/A</b>	<b>Runda B</b>	<b>Granty</b>
70,6 mln PLN	95,9 mln PLN	~30 mln PLN
 	    	
Pozostali inwestorzy		



Bakteriofagi to wirusy, które infekują tylko komórki bakteryjne, nie zarażając ludzi ani zwierząt

W sierpniu 2021 Proteon Pharmaceuticals pozyskał 70,6 mln PLN od inwestorów. Dzięki nowemu finansowaniu, Proteon przyspieszy wdrożenie swoich produktów dla zwierząt hodowlanych i będzie dalej rozwijać technologię bakteriofagową.

Technologia Proteon Pharmaceuticals pomaga w zmniejszeniu użycia antybiotyków w hodowli zwierząt oraz wspiera zrównoważoną produkcję białka i poprawę zdrowia ludzi. Firma rozwija i wprowadza na rynek całą gamę produktów, współpracując z światowymi liderami rynku karmy dla zwierząt.

Łącznie, od inwestorów pozyskaliśmy ponad 170 mln PLN. Istotne w naszym rozwoju są także granty, których zabezpieczyliśmy blisko 30 mln PLN.

PFR Life Science dla start-upów

5-50 mln PLN

Ticket inwestycyjny



Inwestujemy w projekty na etapie badań klinicznych lub przedklinicznych. Czekamy na Wasz kontakt na LinkedIn.

Zofia i Sebastian

 **Matthew Tebeau**  
COO w Proteon Pharmaceuticals

Źródło: dane Proteon, analiza PFR Ventures

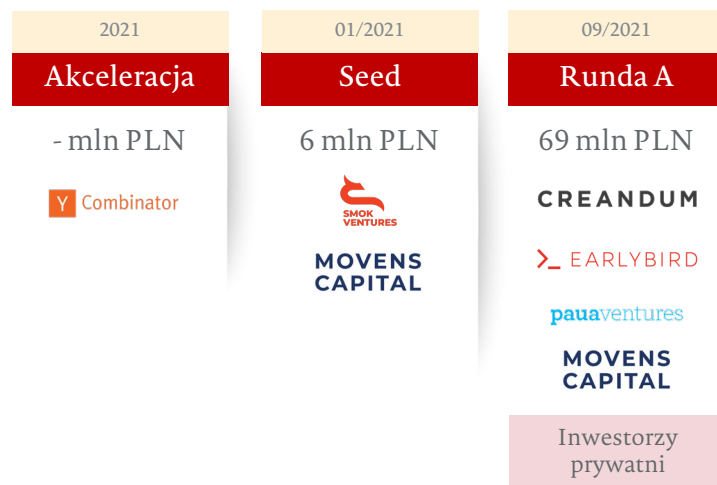
# Najciekawsze transakcje: Vue Storefront

PFR Ventures

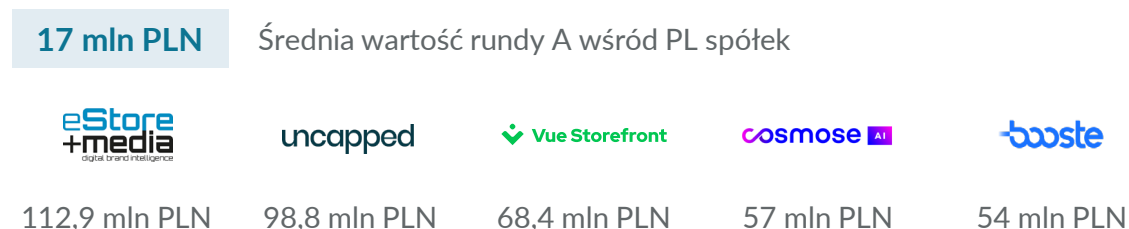
INOVO

VENTURE PARTNERS

## Finansowanie i działalność spółki



### Top 5 Rund A ponad średnią



Gdy pozyskaliśmy finansowanie w rundzie seed, w styczniu 2021, mieliśmy jasny plan na monetyzację projektu Open Source, ale musieliśmy przetestować w boju nasze założenia dotyczące wersji enterprise. Usprawniliśmy architekturę Vue Storefront, poprawiając jej elastyczność, ale zachowując szybkość i doświadczenie użytkownika. Zdziałało, a soft launch wersji enterprise przyniósł nam 4x więcej użytkowników niż się spodziewaliśmy.

Nie planowaliśmy kolejnej rundy finansowania tak szybko, ale fundusze same zaczęły się do nas odzywać. Słyszały o Vue Storefront i zdawały sobie sprawę z potencjału naszej technologii. Dlatego znacznie przyspieszyliśmy zbieranie Serii A. Tym razem mogliśmy wybierać spośród najlepszych globalnych funduszy. Term sheet z naszym lead inwestorem podpisaliśmy na początku sierpnia 2021.

 **Patrick Friday**  
współzałożyciel i CEO w Vue Storefront

# Najciekawsze transakcje: Jutro Medical

PFR Ventures

INOVO

VENTURE PARTNERS

## Finansowanie i działalność spółki

12/2020	07/2021
<b>Pre-seed</b>	<b>Seed</b>
6,2 mln PLN	27 mln PLN
INOVO   VENTURE PARTNERS	INOVO   VENTURE PARTNERS
KOGITO ventures	MARKET ONE CAPITAL
MARKET ONE CAPITAL	RHEINGAU FOUNDERS
RHEINGAU FOUNDERS	Inwestorzy prywatni
Inwestorzy prywatni	

## Działalność Jutro Medical

(do 06/2021)

16 300

Liczba wizyt

1340

Wystawionych e-skierowań i e-zwolnień

362 000

Wiadomości od pacjentów do medyków na czacie

## Zespół Jutro Medical



9 osób rozwijających produkt



10 lekarzy  
5 asystentów medycznych  
3 pielęgniarki

27 osób rewolucjonizujących publiczną służbę zdrowia

W ciągu 18 miesięcy od startu pracy w styczniu 2020 przetestowaliśmy model klinik podstawowej opieki zdrowotnej opartej na technologii budując własne przychodnie, aplikacje dla pacjentów i medyków w tym samym czasie opiekując się kilkoma tysiącami pacjentów bezpłatnie w ramach kontraktu z NFZ.

Ostatnia runda finansowania w wysokości 27 milionów złotych pozwala nam na budowę kolejnych klinik w Warszawie i innych polskich miastach dających dostęp do Jutro szerszej populacji. Nieustannie pracujemy nad doskonaleniem doświadczenia i jakości opieki naszych pacjentów.

 **Adam Janczewski**  
założyciel, CEO w Jutro Medical



Przeczytaj artykuł o udziale Jutro Medical w Szkole Pionierów PFR

Źródło: Pitchbook, dane Jutro Medical, analiza PFR Ventures

# Najciekawsze exity: bValue VC

## bValue wychodzi z PushPushGo (PPG)

Sprzedawca

**BVALUE**

Spółka

PUSHPUSH 

Kupujący

**VERCOM**

### 2 mln PLN

inwestycja bValue w PushPushGo w latach 2018-2019,  
(runda seed: 0,4 mln PLN środki prywatne + 1,6 mln PLN grant NCBR)

### 8-10x CoC (Cash-on-Cash)

zwrot dla inwestorów prywatnych funduszu bValue Bridge

### Satysfakcjonujący zwrot dla Funduszu

ambitni i pracownicy założyciele, pieniądze oraz wsparcie funduszu w rozwoju biznesu zaowocowały zwrotem z inwestycji w przedziale 8x-10x. Nowy inwestor branżowy przyczyni się do dalszego zwiększenia wartości spółki

Inwestycja w PPG zrealizowana była w ramach wehikułu inwestycyjnego bValue współfinansowanego przez NCBR, z programu BRIDGE Alfa. PushPushGo, po inwestycji bValue, stała się polskim liderem w obszarze komunikacji web push (powiadomienia w przeglądarkach internetowych) oraz uzyskała mocną trakcję na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej. Współpracuje z ponad 150 klientami w Polsce i na całym świecie. Spółka w czasie inwestycji bValue zwiększyła przychody MRR wielokrotnie, rozbudowała zespół i produkt. Sprzedaż do inwestora branżowego Vercom, który jest notowany na GPW, umożliwi dalszy rozwój. Vercom naturalnie poszerzy swoją ofertę o usługi PPG. W efekcie transakcji PPG będzie w stanie dalej szybko rosnąć i skalować biznes na nowe rynki. bValue zrealizowało swoje założenia inwestycyjne – zainwestowane środki jak też współpraca z zespołem nad rozwojem biznesu zaowocowały satysfakcjonującym zwrotem dla funduszu.



**Maciej Balsewicz**

partner zarządzający w bvalue.vc

# Najciekawsze exity: bValue VC

## bValue sprzedaje YesIndeed

Sprzedawca

**BVALUE**

Spółka



Kupujący



### 1 mln PLN

inwestycja bValue w YesIndeed (marka WannaBuy) w 2019,  
(runda seed: 0,2 mln PLN środki prywatne + 0,8 mln PLN grant NCBR)

### 9-11x CoC (Cash-on-Cash)

zwrot dla inwestorów prywatnych funduszu bValue Bridge

### Dezinwestycja pomimo niepewnego rynku w trakcie COVID

mocny team founderów, unikalna technologia, umiejętność dostosowania się do zmieniającej się sytuacji rynkowej pozwoliły na udany exit po ok. 1,5 roku od inwestycji

Inwestycja w YesIndeed zrealizowana była w ramach wehikułu inwestycyjnego bValue współfinansowanego przez NCBR, z programu BRIDGE Alfa. YesIndeed to spółka łącząca w sobie wysokie kompetencje z zakresu konsultingu połączone z dużym elementem technologii. Spółka tworzy kompleksowe systemy grywalizacyjne i motywacyjne oraz posiada w swojej ofercie platformę kafeteryjną WannaBuy. Inwestycja bValue posłużyła głównie rozwojowi platformy technologicznej oraz rozbudowie autonomicznych mechanizmów grywalizacji. 2020 rok był pełen wyzwań pod kątem pozyskania nowych klientów w obliczu z COVID i ograniczonej decyzyjności wśród modelowych klientów. Zespół WannaBuy jednak dostosował strategię, pozyskał m.in. jako klienta Benefit Systems. Benefit Systems w ramach dopasowania swojej strategii, zdecydował się na zakup 100% udziałów, co w efekcie poszerzy ofertę i wyjdzie naprzeciw oczekiwaniom rynku.

 **Leszek Orłowski**  
dyrektor inwestycyjny w bvalue.vc

# Najciekawsze exity: Aligo VC

PFR Ventures

INOVO

VENTURE PARTNERS

## Aligo sprzedaje KSME

Sprzedawca

**ALIGO**  
VENTURE CAPITAL

Spółka

**KSME**

Kupujący

**neo** Energy Group

**v-ridium**

### 400 + 400 tys. PLN follow on

Aligo VC zainwestowało 0,8m PLN w KSME w rundzie early stage w październik 2018 roku.

### 9x CoC (Cash-on-Cash)

zwrot dla funduszu Aligo VC

### Magazyny dla zielonej energii

rozwój rynku magazynów energii jest jedną z kluczowych technologii umożliwiających transformację światowej energetyki

Rosnący udział OZE wymaga zastosowania na szeroką skalę magazynów energii umiejscowionych w strategicznych lokalizacjach. Zapewniają one elastyczność i bezpieczeństwo dla całego systemu energetycznego. Twórcy KSME (*eksperti branży energetycznej*) zbudowali potencjał rozwojowy w oparciu o trwającą obecnie przemianę rynków energetycznych i potrzebę budowy zasobników.

Aligo VC wsparło spółkę na bardzo wczesnym etapie, co pozwoliło zespołowi przygotować pierwsze lokalizacje pod magazyny energii. Z uwagi na szybki rozwój sektora OZE spółka z łatwością zyskała zainteresowanie partnerów branżowych. Wspólni z Neo Energy Group i V-ridium spółka będzie mogła dalej rozwijać technologię równoległe ze skalą działalności.



**Łukasz Mańkowski**

partner zarządzający w Aligo Venture Capital

# Podsumowanie

## 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:

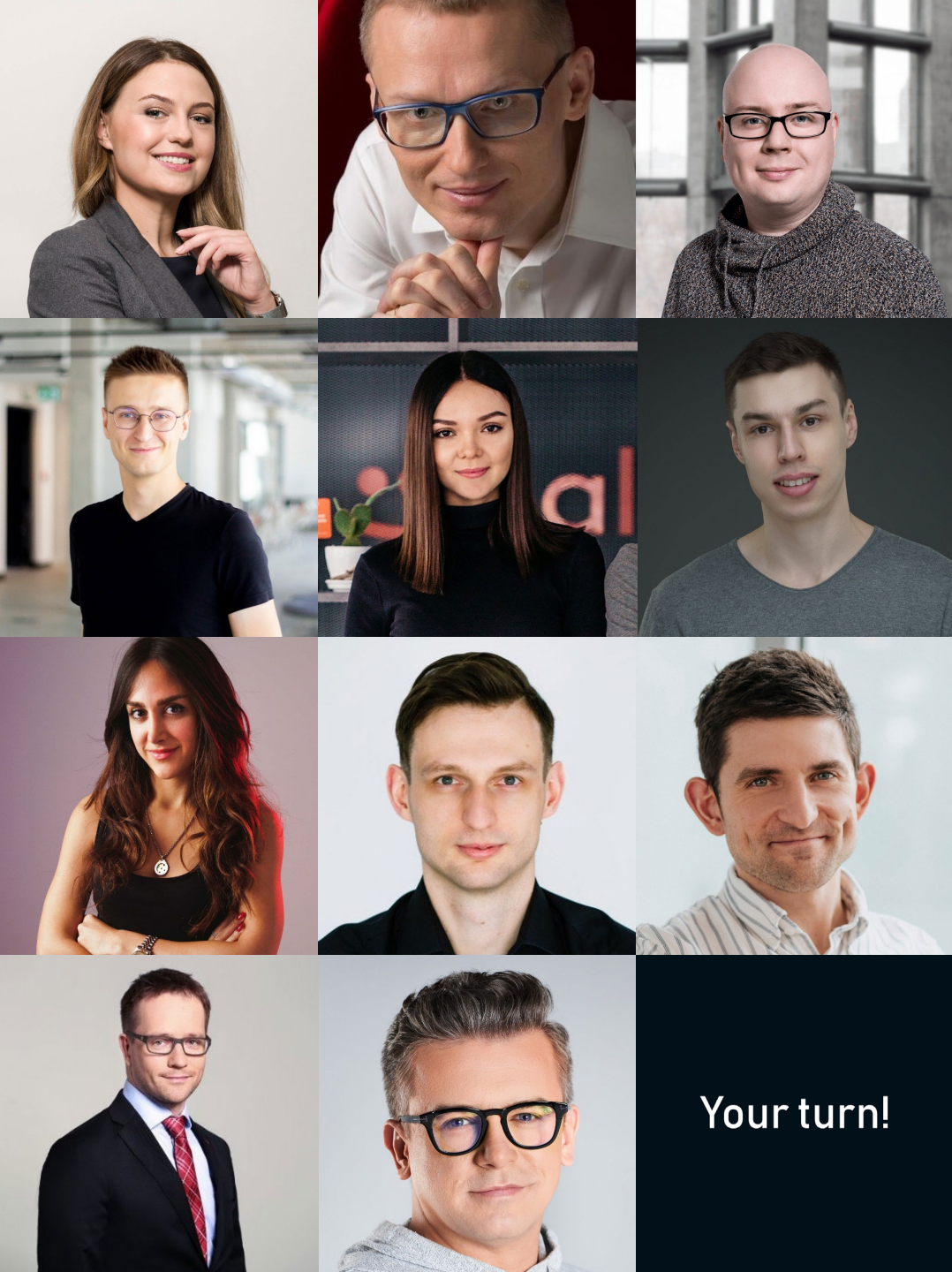
- % pracowników zatrudnionych w PL
- Obecność PL foundera/co-foundera
- Obecność PL kapitału
- Samoidentyfikacja spółki

## 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

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



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)



# Mapa polskiego ekosystemu



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

+2700

start-upów

+100

funduszy VC

