TechAngels - 10 ani

Mică istorie a investiţiilor de tip angel din România

Sumar

Certificatul de naștere - Evoluția istorică a grupului.....3

Nașterea unei comunități de învățare.....7
Cum se conturează grupul TechAngels prin ochii membrilor

Ecosistemul tech prin ochii membrilor TechAngels.....9

Cei care au format nucleul fondator.....10

- **Andrei Pitiș**.....10
- **Radu Georgescu**.....12
- **Bogdan Iordache**.....14

Cei care și-au asumat organizarea.....17

- **Mălin-Iulian Ștefănescu**.....17
- **Dan Călugăreanu**.....19
- **Mihai Guran**.....20
- **Matei Dumitrescu**.....23
- **Irina Albu**.....25

Cei care dau aripi.....28

- **Marius Istrate**.....28
- **Sabin Gîlceavă**.....30
- **Mihaela Matei**.....32
- **Radu Bugică**.....34

Interviuri cu fondatori.....37
Relația cu TechAngels prin ochii fondatorilor de startup-uri

- **Adrian Cernat, Smartdreamers**.....39
- **George Lemnaru, Green Horse Games**.....40
- **Mihai Dârzan, Procesio**.....41
- **Ionuț Vlad, Tokinomo**.....42
- **AnaMaria Onică, Voxi Kids**.....43
- **Adrian Ispas, Vatis Tech**.....44
- **Pincu Ionescu, AutoVantage**.....45
- **Ciprian Cazacu, EasySales**.....46

PARTENER

STRATULAT ALBULESCU
ATTORNEYS AT LAW

Certificatul de naștere

Evoluția istorică a grupului

Istoria publică a comunității TechAngels a început într-o zi de vineri, în toamna anului 2012, odată cu știrea înființării unui „club" de angel investors. Informația avea o doză de exotism, deși existau și alte inițiative legate de angel investment. Diferența fundamentală consta în faptul că grupul TechAngels a fost orientat de la bun început pe zona de tehnologie, cu scopul declarat de a sprijini startup-urile tech în perioada de dezvoltare nefinanțabilă, atunci când pentru *bootstrapping* e prea mult, iar pentru fonduri sau bănci e prea puțin.

Ideea de la baza formării grupului a fost de a ridica profilul comunității tech și a activității de angel investment prin coagularea mai multor nume de succes, recunoscute în business și în tech. Acestea urmau să catalizeze comunitatea fondatorilor și cea de angel investment, să genereze sindicalizări și sume mai consistente pentru startup-uri și să creeze o cultură a investițiilor de tip angel (altele decât cele mai cunoscute până atunci – bănci, burse). Actul oficial al TechAngels, certificatul de naștere, este datat iulie 2013 și marchează o evoluție de la idee la oficializarea acesteia.

Cei 10 ani care au trecut de la acel moment sunt aproape sinonimi cu evoluția activității de angel investement în tech și cu evoluția ecosistemului. Ca dimensiune, această autentică mișcare cu un accent informal a injectat peste 40 de milioane de euro în creșterea ecosistemului tech din România. Structura de rețea a asociației a permis combinarea deciziei individuale, în privința investițiilor, cu cea a unor grupuri informale, care decid să participe în comun la o investiție și cu cea a întregului grup, în privința dezvoltării asociației.

Membrii TechAngels, peste 130 astăzi, au contribuit la dezvoltarea a peste 200 de startup-uri prin finanțări, participarea la dezvoltarea acestora, adăugând mii de ore de lucru voluntar în sesiuni de coaching, mentoring, ședințe de board. Pe lângă activitatea din cadrul asociației, în paralel, o parte din membri au generat noi proiecte, acceleratoare, fonduri, platforme de finanțare, evenimente ale industriei, catalizatori pentru dezvoltarea comună. Pentru cei din alte industrii, cu existențe mai lungi, această concentrare pe ecosistem pare ciudată, deși se manifestă asemănător în mai toate domeniile. Diferența? O industrie relativ nouă, foarte specializată, cu o creștere exponențială care și-a construit din mers rădăcinile, cunoștințele, legăturile, experiența și visele cu unicorni.

Grupul de angel investors *ab urbe condita* conţinea în total 18 membri, toţi cu un profil de business solid, cu bune legături în comunitatea de afaceri, cu experienţă şi interes în tehnologie.
Nucleul fondator era format din Andrei Pitiş, Radu Georgescu şi Bogdan Iordache, în calitate de manager al proiectului. Fiecare dintre cei trei purta deja numele unor proiecte importante (Asociaţia Industriei de Software şi Servicii - ANIS, Gecad şi How to Web) şi şi-au asumat formal, în acte, leadership-ul acestui debut.

Lângă ei se aflau nume rezonante astăzi în comunitatea tech care, pe lângă contribuţia directă la grup, au continuat să genereze şi să se implice în proiecte care completează ecosistemul special din domeniul tehnologiei. Documentele de adeziune, istorice, îi consemnează pe Mălin-Iulian Ştefănescu, Dan Călugăreanu, Călin Fusu, Matei Dumitrescu, Adrian Stanciu, Radu Atanasiu, Andrei Ostacie, Sergiu Neguţ, Gabriel Petrescu, Călin Văduva, Răzvan Constantin, Gabriel Iovu, Florian Gheorghe, Mircea Patachi, Adrian Gheară, Lucian Todea, Răzvan Căpăţână.

Declaraţiile de la anunţul oficial semnalează şi efortul iniţiatorilor de a contura educaţia în domeniu - se poate observa din modul în care erau oferite explicaţiile privind esenţa activităţii de angel investment. Discuţiile erau concentrate pe angel investment ca alternativă (cu risc mare-profit posibil mare) la alte instrumente financiare. Componenta de împărtăşire a cunoştinţelor intra şi extra grup, implicare, suport pentru creşterea unei companii de succes, returnarea experienţei către ecosistem, elemente bine conturate şi atractive, au devenit parte a argumentelor pentru aderarea la grup, ceva mai târziu, în procesul de maturizare a grupului şi a comunităţii.

„Ne dorim să construim un ecosistem de investitori privaţi, care să investească sume mici în industria românească de IT. În urma acestor investiţii, ei vor câştiga bani făcând profit şi nu din dobânda de la bancă, iar industria va continua să crească", spunea Radu Georgescu*.

Andrei Pitiş, care conducea în 2013 şi ANIS, asociaţia profesională de specialitate, sublinia acest efect de creştere simbiotică, alături de ideea de internaţionalizare a proiectelor locale. „Intenţia noastră este de a finanţa firme care să creeze produse nu neapărat pentru piaţa locală, ci internaţională. Investitorii de tip 'angel' sunt minoritari, ei trebuie să finanţeze un business care să fie condus de un antreprenor destul de puternic, căruia să-i asigure cadrul şi resursele pentru creşterea afacerilor".**

Fundaţia - Organizare informală, schimb de idei şi de informaţii

În perioada 2013-2016, membrii TechAgels şi-au stabilit întâlniri periodice în care se discutau noutăţile, se făcea schimb de informaţii privind proiectele în care se implicau membrii privind noi startup-uri identificate sau idei la care membrii lucrau. Grupul a ajuns gradual la 30 de persoane şi şi-a păstrat structura informală. (Notă - Trebuie menţionat că numărul de investitori ai grupului a înregistrat şi încă înregistrează fluctuaţii *in and out*, în funcţie de situaţiile particulare, deci numărul real al celor interesaţi să investească şi al comunităţii TechAngels este mai mare decât numărul membrilor.)

* Ziarul Financiar, septembrie 2012
**Ziarul Financiar, septembrie 2012

Sesiunile de pitching se organizau de două ori pe an, iar pe parcurs membrii făceau efectiv scouting şi mentoring. A fost pusă la punct o platformă de contact, simplă, prin care fie investitorii, fie startup-urile puteau intra în contact cu grupul.

În 2015, a apărut legea business angel, care scutea de impozit veniturile din dividende pentru o perioadă de 5 ani, un prilej de a se rediscuta despre rolul angel investors în business. Legea în sine nu privea comunitatea TechAngels, (investiţiile în domeniul tech se fac în faze timpurii, de obicei fără profitabilitate sau dividende pentru perioade de peste 5 ani), dar a reaprins interesul pentru investiţiile de această natură la nivel public, mai larg. Se poate identifica în zonele main-stream din media mai multă acoperire a ceea ce este un business angel şi un efort de clarificare a etapelor unui proces de pitching, motivaţiile pentru investitori şi startup-uri deopotrivă.

Consolidare şi conectare

În 2016, au avut loc alegeri pentru conducerea TechAngels. Echipa iniţială îşi încheia mandatul şi urma să predea ştafeta. Nucleul fondator era deja implicat în noi proiecte profesionale care solicitau prezenţa lor totală. (Notă - Rolurile de conducere a Asociaţiei presupun implicare pentru reprezentarea Grupului, organizare, proiecte, sunt benevole şi consumă mult timp, pe lângă orele alocate efectiv activităţii de mentorat, coaching şi networking pentru startup-urile în care membrii au ales să investească.)

Membrii l-au ales preşedinte pe Dan Călugăreanu şi vice-preşedinte pe Matei Dumitrescu.
Obiectivul a fost acela de a consolida activitatea asociaţiei, de a introduce elemente de procedură şi de organizare şi de a continua politica de *reach out*, de conectare cu comunităţile de startup-uri din toată ţara. În perioada 2016-2019, membrii TechAngels au investit 10 milioane de euro, au mărit frecvenţa sesiunilor de pitching şi au finanţat aproximativ 95 de startup-uri. Din declaraţiile membrilor, în portofoliul agregat al grupului erau peste 175 de startup-uri la finele anului 2019.

Creştere accelerată, implicare crescută

La începutul anului 2019, numărul de membri era de 30-35 de persoane, în creştere uşoară. Alegerile interne au desemnat o nouă echipă de conducere, cu mandatul de a creşte comunitatea de angel investors şi de a poziţiona TechAngels ca prim punct de contact pentru toate startup-urile care au un produs minim viabil şi sunt în căutare de finanţare. Noul preşedinte ales a fost Mălin-Iulian Ştefănescu.

Un an mai târziu, datorită creşterii accelerate a grupului şi, implicit, a nevoilor de coordonare în principalele direcţii de interes, pentru a sprijini obiectivele stabilite, s-a decis constituirea unui Consiliu de Administraţie extins. Astfel, pentru poziţia de vice-preşedinte au fost aleşi Matei Dumitrescu, Mihai Guran, Cosmin Curticăpean, Andrei Dudoiu, Ştefan Popa, Radu Atanasiu, Dragoş Nicolaescu şi Neculai Sandu. După definitivarea noilor documente statutare, grupul de vice-preşedinţi a rămas constituit din 5 persoane.

O mișcare strategică importantă a fost afilierea la o primă rețea europeană, BAE Club (Business Angels Europe Club), care deschidea oportunități noi membrilor și startup-urilor în care au investiții: participarea la pitch-uri organizate la nivel pan-european, deschisă atât pentru startup-uri cât și pentru investitori, posibilitatea de conectare cu investitori de pe orice piață europeană.
Anul 2020 a reprezentat un punct de inflexiune în activitatea TechAngels. În plină pandemie, membrii au decis să transforme sesiunile de pitch din lunare în săptămânale, având în vedere riscul major la care erau expuse startup-urile tech aflate într-o fază de dezvoltare care necesita finanțare. Trecerea în online a permis mai multor startup-uri accesul la sesiunile de pitch, iar membrii au decis și eliminarea unora din criteriile de selecție, pentru a facilita sprijinul și pentru echipele în stadii mai timpurii de dezvoltare, astfel încât acestea să primească feed-back util, la timp. În ciuda lock-down-ului, grupul TechAngels a făcut investiții de 4 milioane de euro și a oferit suport extins.

În această perioadă, asociația a decis să își crească vizibilitatea comunicând mai susținut despre calitatea de angel investor și activitatea implicată. Rezultatul s-a reflectat și în atragerea de noi membri. Astfel, la jumătatea anului 2023, TechAngels are 132 de membri iar grupul reunește acum și reprezentanții mai multor parteneri din ecosistem, fonduri, acceleratoare și alte rețele de investitori tip angel. În același timp, grupul a devenit mai atractiv și pentru startup-uri, mai multe companii tech aflate la început de drum au decis să își expună pitch-urile în fața unei audiențe complexe, crescându-și șansele de a primi o investiție potrivită și o direcționare către sursele de finanțare corespunzătoare.

Grupul decide în 2021 o nouă afiliere, la European Business Angels Network, crescând accesul membrilor și startup-urilor la surse de finanțare, networking, noi piețe și la cursuri profesionale, traininguri, realizate de specialiști de nivel european.

În perioada 2019-2023, TechAngels a realizat, agregat, investiții de peste 20 de milioane de euro. Investițiile au fost făcute fie direct în startup-uri, fie prin sindicalizare cu alți angel investors, fie prin intermediul platformelor de investiții sau în parteneriat cu fonduri VC.

Această libertate de acțiune oferă investitorilor posibilitatea de a se dezvolta, de a împărtăși cunoștințe, de a se consulta cu investitori mai experimentați. Pentru membrii TechAngels există și sesiuni interne dedicate temelor de interes direct, cum sunt conturarea tezelor de investiții, echilibrul portofoliului, elemente de evaluare și due diligence care pot completa o parte din cunoștințele teoretice pentru creșterea competențelor de „îngeri”.

Traiectoria de o decadă a TechAngels, privită în retrospectivă, confirmă evoluția grupului, creșterea constantă, păstrarea unei direcții clare în privința susținerii și implicării în ecosistemul tech și onorarea rolului complex al investitorilor tip angel – cunoștințe profesionale și bani. Structura informală corespunde spiritului domeniului, fiind mai puțin procedurată, uneori greu de administrat, dar generează rezultatele scontate, oferind libertate membrilor și deschidere pentru startup-uri și fondatori.

Următorii 10 ani încep cu o nouă echipă de conducere și cu noi planuri. De oricare parte a ecosistemului v-ați afla, investitor sau fondator, la www.techangels.ro există un formular de contact care vă poate aduce sprijinul dorit.

Nașterea unei comunități de învățare

Cum se conturează grupul TechAngels prin ochii membrilor

„Bunica mea avea o vorbă: stai mereu, cu cei mai deștepți ca tine, că așa înveți”, definește, mucalit, unul dintre membrii grupului TechAngels motivele care l-au făcut să devină membru al asociației. Dialogurile avute cu investitorii, care au răspuns curiozităților de cronicar, arată clar și unanim că motivația asocierii în ceea ce este astăzi cea mai extinsă rețea de *angel investors,* TechAngels, este dorința de a progresa, de a învăța și de a colabora.

Aparent, investitorii de tip angel sunt mai degrabă creditați cu intenția principală de a face banii să circule inteligent, cu risc sporit și promisiunea unor câștiguri pe măsură. În definitiv, sunt cu toții oameni de afaceri, fie din zona antreprenorială, fie cea corporate. Dar motorul asocierii, al participării săptămânale la întâlniri și pitch-uri, al alocării de timp pentru mentorship, este rafinarea înțelegerii

de business, a mecanismelor de creștere în diferite industrii, conectarea cu noutățile și colaborarea. Profitabilitate, desigur, dar accentul cade pe latura de cunoștințe acumulate și pe împărtășire/ sharing.

La acest moment, TechAngels acționează ca un nod de rețea, un hub, în care membrii provin din toate segmentele de business, antreprenori, profesioniști de C-level în corporații, reprezentanți ai acceleratoarelor, fondurilor, platformelor de finanțare și ai altor rețele de investitori. Startup-urile se pot adresa astfel unui prim punct de referință, pentru o direcționare către cel mai potrivit vehicul de suport- finanțare și mentoring din partea angel investors sau accelerare sau referința către un fond.

Putem crește doar dacă fiecare parte evoluează.

Una din observațiile comune ale membrilor TechAngels este aceea că fiecare verigă a ecosistemului este esențială pentru a asigura succesul unui startup. Unii chiar spun că au optat să adere la grup, deși erau familiari cu existența lui, numai după ce au început să apară mai multe fonduri, pentru că, după intervenția investitorilor de tip angel, e important pentru creșterea ulterioară să existe Fonduri puternice care să asigure resursele pentru o creștere semnificativă.

La fel, și prezența și multiplicarea acceleratoarelor s-a demonstrat esențială, contribuind la creșterea calității pitch-urilor și la transformarea unor idei în startup-uri finanțabile.

Din relatările membrilor rezultă că în cei 10 ani, există o creștere a ecosistemului, o diversificare, o evoluție naturală și că mai este loc de creștere pe toate segmentele.

Ei văd TechAngels și rolul lor ca fiind legat de un moment critic al dezvoltării startup-urilor. Fără a avea posibilitatea de a avansa, la stadii timpurii, unele idei, chiar bune, pur și simplu dispar.

Există mereu o jumătate plină și una goală.

- România are cea mai mică rată din Europa de trecere de la stadiul de seed, la stadiul de serie A, ceea ce arată nevoie de maturizare de business în zona fondatorilor și de încă și mai multe incubatoare, acceleratoare și oportunități de educație antreprenorială.
- România este încă subfinanțată în zona startup-urilor, deci creșterea comunității de investitori e importantă, în continuare. Multiplicarea rețelelor de investitori, creșterea numărului lor este un indicator al evoluției. La fel ca și apariția de noi fonduri, dedicate segmentului tech.
- Este vizibilă în România o creștere a calității echipelor și a fondatorilor și a poveștilor cu creșteri spectaculoase, dar și o ancorare în visul că un business poate fi condus doar din entuziasm.
- Premisele pentru dezvoltare există, ecosistemul a ajuns la un prag important, cu actorii necesari în fiecare rol. Sunt, însă, încă mai puțini decât în alte piețe.

Interviurile din această secțiune sunt o oglindă a diversității de abordări din cadrul TechAngels. Veți observa unghiuri interesante și diferite privind evoluția ecosistemului, veți avea acces la priviri informate către mediul startup, cu idei și sfaturi valoroase pentru fondatori, rezultate din zecile de pitch-uri văzute, dezbaterile interne și experiențele profesionale diverse.

Veți avea practic un *sneak peak* în spiritul TechAngels și veți putea să vă imaginați cam cum se desfășoară o întâlnire internă. Și să vă alăturați.

Ecosistemul tech prin ochii membrilor TechAngels

Cei trei care au format nucleul TechAngels

Andrei Pitiș

Cum ați pornit ideea lansării TechAngels? Ce ați avut în gând atunci?
În acea perioadă erau destul de puțini angel investors. E drept că erau și puține startup-uri, însă erau din domenii foarte diferite. Am urmat un model american, nu pot să zic că am avut o idee originală. Ideea de grup de angels adresează exact nevoia de a înțelege domenii diferite, discutând cu ceilalți angels care se pricep.

De ce ați lansat această formulă de grup de angels, mai ales că despre angel investors atunci se vedea mai degrabă în filme decât în viața reală?
Aș zice că ne-am inspirat din viața reală - dar din Silicon Valley - unde sunt diverse grupuri. La unele am și participat la întâlniri, de exemplu doar în Palo Alto sunt cel puțin 15-20 de grupuri.

Cum era mediul/ecosistemul atunci? Sau, mai exact, era un ecosistem?
Era un ecosistem foarte la început. Bogdan începuse *How To Web*, Radu avea deja exituri la activ, eu mă reapucasem de antreprenoriat și pornisem *Innovation Labs*. Toți trei eram interesați de creșterea ecosistemului și primeam pitch-uri de la cele câteva startup-uri, pe care de multe ori le discutam între noi. Țin minte un exemplu de startup din domeniul medical, atunci m-am gândit să îl sun pe Sergiu Neguț și să-l întreb, deoarece știam că el cunoaștea domeniul.

Cum ați convins membrii? Cum aveau loc întâlnirile?
Erau câțiva angels și au intrat toți în grup. Și ei simțeau nevoia să discute cu *like-minded people* și să învățam unii de la ceilalți.

Care era status-ul startup-urilor? Dar al investitorilor?
Erau puține startup-uri. Făceam cam una-două întâlniri de pitching pe an.

Cum a avut loc evoluția grupului TechAngels?
Grupul a avut o structură de leadership care s-a schimbat în mod democratic. La început, am fost eu președinte, apoi Dan Călugăreanu, apoi Mălin. Fiecare a adus din ce în ce mai multe lucruri interesante.

Cum vedeți acum evoluția mediului startup, calitatea propunerilor, a echipelor, a proiectelor.
Este clar că față de momentul de acum 10 ani s-au schimbat multe. Mediul este mult mai evoluat, propunerile mult mai închegate. Echipe mai mature, proiecte mai îndrăznețe. Aș zice că încă ar mai fi loc de îndrăzneală la proiecte.

Ecosistemul - Apariția acceleratoarelor și multiplicarea VC-urilor cum se leagă în întregul tablou? Este acum un momentum în dezvoltare?
Puteam să prevedem de atunci că vor exista VC-uri de seed - deși nu existau în România, erau deja în Bulgaria și ne gândeam că sigur vor fi.

România pare încă pe drum în dezvoltarea ecosistemului tech. Vedeți o întârziere față de CEE? Care ar putea fi cauza, dacă da. Ce anume credeți că a dus la evoluția de astăzi ?
Față de CEE, nu aș zice că este o întârziere foarte mare. Suntem, *more or less*, în apropiere.

Există un moment de inflexiune în dezvoltarea ecosistemului, când s-a atins poate o masă critică care să accelereze evoluțiile sau nu?
Cred că apariția fondurilor de VC de seed și acum noul program PNRR pentru următoarea tură de fonduri generează inflexiunea de care se vorbește. De asemenea, platforme ca SeedBlink duc *awarenessul* la un nivel superior.

Cum vedeți acum TechAngels? Cum vi se pare că este în comparație cu începuturile? Ce ați fi făcut diferit, privind în retrospectivă?
TechAngels este un grup foarte activ. Mă bucur că este așa! Nu aș fi făcut nimic diferit, uneori nu poți accelera în lumea reală - ecosistemul a avut nevoie de anii aceștia, ca să crească.

Care a fost cea mai importantă / specială experiență a Dvs. cu grupul TechAngels?
Crearea lui și primii ani de existență în care eram foarte puțini cei care ne ocupam de asta. Poate era mai bine dacă îl propuneam pe Mălin de la început președinte, poate ar fi făcut mai multe în locul meu atunci.

Radu Georgescu

Cum vedeți evoluțiile din ultimii ani în ecosistemul startup? Vedeți semne de evoluție sau de involuție ale startup-urilor? În ce constau/care ar fi acestea?
Ecosistemul de startup-uri de tehnologie din România a evoluat foarte mult în ultima perioadă. Efectul multiplelor companii ajunse la exit, supra potențat de efectul UiPath, se face simțit din ce în ce mai mult. Există echipe consolidate și experimentate, există bani ai unor antreprenori de succes - *smart money* - (exact banii din TechAngels sau Seedblink, de exemplu), există experiență și cunoștinte (know-how, best practices) despre călătoria unei companii în dezvoltarea ei spre a deveni mare.

Am văzut, ca membru în IC al Seedblink, foarte multe companii din toată Europa și observ că acest trend crescător este în toată regiunea (UE). Creșterea numărului de VC-uri din SUA care au venit în Uniunea Europeană este reprezentativă și arată că oportunitățile de aici sunt deja semnificative. De asemenea, geopolitic, UE are nevoie și încurajează cu foarte multe instrumente companiile de tehnologie.

Ce impresie aveți privind echipele de startup-uri întâlnite în pitch-uri? Ați detectat un pattern al celor pe care îi urmăriți? În comportament, construcția echipei, planurile de business?
Depinde de vârsta startup-urilor. Există, fără îndoială, în continuare echipe tinere, ne-experimentate, care cred că tot ce zboară se mănâncă. Dar văd din ce în ce mai multe echipe de fondatori care sunt atente la formarea echipei, reușesc să înțeleagă elementele importante de dezvoltare a unei companii.

Vi se pare că echipele startup-urilor întâlnite au evoluat de când sunteți angel investor? Sunt mai pregătite, mai mature sau, dimpotrivă, simțiți că întâlniți mai multe startup-uri mai puțin pregătite (au existat voci în comunitate care spun că văd o deteriorare a calității startup-urilor)?
Un element foarte interesant este că văd din ce în ce mai multe companii de tehnologie care se nasc globale. Din momentul zero au perspectivă, produs, marketing, clienți și investitori globali. SUA, UK, UE, orice... Este un semn de maturitate, până când această abordare globală le oprește să vadă oportunități locale/regionale de business, dar este într-adevăr un pas imens înainte. Nu, nu s-a deteriorat calitatea startup-urilor, doar că cele bune sunt mai puțin vizibile. Din nou, unelte ca TechAngels sau Seedblink sunt extrem de utile pentru identificarea și mai ales accesul la companiile extraordinare.

Calitatea investitorilor cum vi se pare? Sunt investitorii pregătiți? Vedeți și aici o evoluție/involuție?
Evoluție clară. Atât în cantitate, cât și în calitate. Din nou, UiPath și alte exituri de tehnologie au ajutat semnificativ. Au apărut mai mulți Angels, mai cunoscători, au apărut mai multe VC-uri, au apărut unelte de ecosistem semnificative.

Despre TechAngels

Puteți descrie în câteva cuvinte modul în care vedeți evoluția TechAngels? Vă mai amintiți ce știați despre grup înainte de vă alătura lui? Ce impresie v-a făcut atunci, ce impresie aveți acum? Ce vă face să rămâneți parte a grupului?
Fiind unul din fondatorii TechAngels, împreună cu Andrei Pitiș și Bogdan Iordache, am fost mereu convins că un astfel de grup ajută semnificativ ecosistemul de investiții în startup-uri tinere de tehnologie. Cred că TechAngels a crescut foarte mult și acum nu doar că aduce împreună business angels, dar aduce oportunități, know-how, best practices etc. Kudos!

Grupul TechAngels cum vi se pare că a funcționat/funcționează? Vă ajută apartenența la grup sau mai degrabă sunteți cel care oferă ajutor?
Avem cu toții nevoie să fim parte din ceva. Investițiile, în particular, se fac mai bine sindicalizate, decât de unul singur. Atât pentru a aduce mai mulți bani în companie, mai multe cunoștinte, cât și pentru a construi portofolii de companii în investițiile angels-ilor (*One lottery ticket vs. portfolio)*.

În ultimii ani s-au consolidat pe piața locală mai multe rețele de angel investors, au apărut fonduri noi. Cum priviți aceste dezvoltări și cum credeți că vor afecta activitatea TechAngels? E în formare o competiție?
Cred că ecosistemul de investiții în tech se dezvoltă foarte mult și are nevoie de unelte diverse. Este nevoie de VC-uri, de consultanți, de business angels, de TechAngels, de Seedblink etc. Modul în care eu personal privesc acest ecosistem este „Avem toți nevoie unii de ceilalți și, până la urmă, toți împreună creștem sistemul. Mai bine o felie dintr-o pizza foarte mare, decât o pizza mică întreagă". Deci nu, nu e competiție.

Despre startup-uri

Care este cea mai mare sau mai frecventă greșeală pe care o fac startup-urile la pitch? Dar în activitatea curentă?
Fiecare startup este diferit, cu bune și rele. Dacă ar fi să aleg o greșeală mai des făcută, ar fi faptul că multe startup-uri nu realizează (și uneori nici măcar nu se întreabă) în ce business sunt. Toți declară că sunt business de tehnologie, când de fapt un marketplace ar putea fi de exemplu în businessul de retail. Exemple aș avea foarte multe.

Cu ce probleme se confruntă cel mai des? Top 3.
Depinde de ce vârstă are startup-ul. La vârste diferite, provocări diferite. Generalizând puțin:
- Construcția echipei și atragerea de oameni potriviți, ca echipă
- Înțelegerea businessului în care evoluează compania și a modelului adecvat de business
- Înțelegerea dinamicilor de „deasupra CEO-ului" (board, shareholding, ESOP etc.) și gestionarea corespunzătoare a acestora.

Dacă ar fi să oferiți trei idei/sfaturi esențiale pentru fondatori, care ar fi acestea? (în ordinea descrescătoare a importanței, dacă se poate. Cel mai important – primul – cel mai puțin important din cele trei, al treilea)
Nu aș da sfaturi, nu cred că sfaturile generale sunt utile cu adevărat, pentru că ajung deformate.

Bogdan Iordache

Cum vedeți evoluțiile din ultimii ani în ecosistemul startup? Vedeți semne de evoluție sau de involuție ale startup-urilor? În ce constau/care ar fi acestea?
Pentru mine, ecosistemul este format în primul rând din startup-uri. România a avut niște succese semnificative, dar mai degrabă sporadice până la momentul UiPath. Și, în mod foarte norocos, UiPath s-a suprapus și cu momentul apariției unui număr de fonduri de ventures locale. Dacă ne uităm la ultimii 5 ani, versus ultimii 10 ani, avem o confirmare a faptului că industria locală de tehnologie din România poate să producă companii de *high-growth.* Cred că asta nu era un dat acum 10 ani, acum este. Pe lângă UiPath, avem o serie de companii, precum Fintech OS, Druid, FlOWX.AI, care au ridicat runde de Series A, Series B de la investitori reputați europeni și asta ne validează ca un centru de tech semnificativ în Europa. Dacă ar fi să fac vreo remarcă, despre diferențele din ultima vreme, cred că asta este cea mai importantă.

În ecosistemul tech se vede cel mai bine că fără împreună nu se poate. Și se vede din două motive. Unu, pentru că a fost o creștere accelerată, deci toate elementele acelea de suport a fost necesar să se dezvolte rapid și împreună. Doi se vede că în dezvoltarea tech dacă nu ai, să spunem, etapele de inițiere, de la acceleratoare până la VC-uri, practic, creșterea startup-urilor poate șchiopăta. Când ați pornit demersurile pentru TechAngels, lucrul acesta era așa de evident?
Nu, nu era evident că trebuie să ai un un flow de la A la Z, evident atunci era lipsa capitalului. Dacă nu ai capital, nu ai cum să faci o firmă de tech high-growth cu zero investiții. Și, ceea ce ne-a preocupat a fost să găsim o modalitate structurată prin care capitalul privat să ajungă la cele mai promițătoare companii. Acesta era obiectivul pe care l-am avut. Și, bineînțeles, ne-am dorit să avem oameni cu o anumită experiență profesională, care să poată ajuta companiile, cu mai mult decât capital. Uneori acesta poate fi și dăunător, dacă vine însoțit de condiții sau sfaturi proaste.

Ce impresie aveți privind echipele de startup-uri întâlnite în pitch-uri ? Ați detectat un *pattern* al celor pe care îi urmăriți? În comportament, construcția echipei, planurile de business?
Cred că este o diferență. Ce s-a schimbat este că a face un startup este o alternativă profesională și de business ok. Acum 10-15 ani, ca să faci un startup era așa o aventură, era ceva pentru *misfits*, pentru oamenii care nu vroiau să ia un drum profesional normal. De asta cred că este o diferență mare. De asemenea, au fost atrași în industria tech o serie de oameni foarte experimentați, pentru că noi discutăm de Fintech OS, Druid, FlOWX.AI ca modele de succes. Toate aceste companii au *founderi* care au avut înainte companii semnificative de tehnologie din zona de servicii și care nu mai sunt niște copii de 20 de ani care se apucă să facă startup-uri. Iar acest lucru a adus mai multă greutate companiilor în care vrem cu toții să investim și mai multă maturitate de business. E o diferență dacă începi un startup la 20 și ceva de ani sau dacă începi la 40 și ceva de ani, după ce ai acumulat 20 de ani de experiență. Este un lucru relevant și care-ți crește foarte mult și ție șansele de reușită. Noi avem aceste modele de *young founders* teribili din San Francisco, dar majoritatea fondatorilor de unicorn din USA sunt oamenii de 40+ de ani, nu sunt cei de 20.

Era un anumit, să spunem, aer de romantism în aer. Lumea dorea să facă un business pe care nu-l mai făcuse. Nimeni nu știa cum se face. Și, în 2013, când a apărut TechAngels, erau două firme mai substanțiale de tech în România, Bitdefender și Avangarde. Deci, nu aveam foarte multe modele de succes, nu exista foarte multă experiență instituțională la nivelul industriei care să te ajute să adopți bune practici. Citeai informații de pe net și încercai să te lămurești cum funcționează. Era un moment foarte *early stage* și în Europa. Primele fonduri de seed au apărut în 2008.

Calitatea investitorilor cum vi se pare? Sunt investitorii pregătiți? Vedeți și aici o evoluție/involuție?
Una dintre provocările pe care le-am avut la început cu TechAngels a fost aceea că oameni care aveau bani erau din business-uri legate de tehnologie, dar fără să fi realizat produse înainte. Iar dezvoltarea unei firme de servicii este foarte diferită comparativ cu dezvoltarea uneia de produs, din toate punctele de vedere. Apoi, aveam persoane care aveau experiență în diferite sectoare ale economiei, dar era relevantă cu anumite limite, pentru că România nu este, aproape deloc, o piață de desfacere pentru inovație. Inovația, în marea majoritate a cazurilor, se vinde întâi undeva prin vest și de acolo începem să o ducem către est și alte zone ale lumii. Din punctul ăsta de vedere, mi se pare că angel-ii au învățat și ei la locul de muncă, lucrând cu diferite companii și înțelegând și ce nevoie au companiile respective, ca să progreseze, dincolo de mediul imediat în care își petrec activitatea de zi cu zi. Sigur că din punctul ăsta de vedere cei mai favorizați sunt angel-ii care lucrează în alte companii de tech, chiar de produs, au o experiență directă. Dar asta nu e o regulă generală. Cu siguranță, am avut un număr de angeli și avem în continuare angeli implicați, care au învățat o parte din secretele meseriei lucrând *hands-on* cu startup-urile.

Cât de implicați îi vedeți, pentru că atunci când ai o investiție sindicalizată, unii, adică destul de mulți își deleagă această latură celor care fac sindicalizarea.
Da, e normal, deoarece nici pentru fondator nu este benefic să-l sune cinci persoane săptămânal, ca să întrebe ce se mai întâmplă cu firma. E normal ca în orice sindicat să existe unul-doi lideri, care se ocupă de respectiva investiție și care îi trag de mânecă pe ceilalți sau founder-ul îi trage de mânecă pe ceilalți, atunci când are nevoie de suport punctual. Cred că așa funcționează lucrurile cel mai eficient.

Să trecem un pic la amintirile de la debut și să facem o comparație între ceea ce ați planificat atunci, la începuturi, ce așteptări aveați și ce vi se pare că este acum TechAngels. Adică, să ne uităm un pic în oglindă la acești 10 ani. Vă citez - acum 10 ani spuneați că în 2-3 ani vă doriți ca grupul să ajungă la un membership de aproximativ 100 de angels și să existe 20-30 de startup-uri care să fie finanțabile.
Sunt unul dintre fondatori, care la momentul înființării grupului era foarte optimist. Mă așteptam ca, în 2-3 ani, grupul să ajungă la un membership de aproximativ 100 de angels și să existe 20-30 de startup-uri care să fie finanțabile. Implicarea mea a fost mai *hands-on* la începuturi și, după aceea, s-au întâmplat multe lucruri bune acolo, datorate mai ales lui Mălin și echipei din jurul lui. Cu siguranță nu au apărut acele 20-30 de companii finanțabile. Nu cred că au apărut nici astăzi 20-30 de companii cu adevărat finanțabile în România. Mai avem de așteptat, dar avem un număr constant de companii OK care apar în fiecare an. Deci, din punctul ăsta de vedere, am fost din păcate destul de departe de adevăr. Este foarte bine că numărul de investitori a crescut și cred că este important ca un număr cât mai mare de persoane să fie expuse și active în a investi în tech. Cu siguranță, în momentul actual în România sunt mai mult de 100 de angels activi.

Grupul TechAngels cum vi se pare că a funcționat/funcționează? Vă ajută apartenența la grup sau mai degrabă sunteți cel care oferă ajutor?
Cred că este cel mai important grup de angels din România, cea mai mare comunitate de angels și cred că sunt o componentă esențială a industriei de la noi și de oriunde în tehnologie. Eu am fost un pic mai departe de TechAngels în ultima vreme, deoarece am creat un fond de investiții și acum toată energia și focusul meu este pe fondul de venture. Mă bucur foarte mult că am contribuit la debutul TechAngels și sper să își dovedească utilitatea în continuare și în următoarea decadă. Chiar cred că angels sunt extrem de importanți în absolut orice industrie de tech.

Despre startup-uri

Care este cea mai mare sau mai frecventă greșeală pe care o fac startup-urile la pitch? Dar în activitatea curentă? Cu ce probleme se confruntă cel mai des? Top 3.
Menționez câteva din observațiile mele, în urma discuțiilor din ultima perioadă cu companiile și nu știu dacă sunt neapărat despre startup-urile din România. Poate că sunt niște probleme pe care startup-urile, în general, din orice zonă a lumii, le pot îmbunătăți. Cea mai mare problemă pe care o regăsesc de multe ori în discuțiile cu companiile este aceea că nu încearcă să își maximizeze potențialul pe care îl au. Tehnologia e un domeniu aparte, în care poți să scalezi fără să trebuiască să deschizi un restaurant sau un magazin în fiecare cartier sau să construiești, să creezi un produs fizic pentru fiecare dolar de revenue. De aceea, atunci când faci tehnologie, ar trebui să te gândești cum poate produsul tău sau poate o parte din el să aibă un impact cât mai mare și pe termen cât mai lung. Cred că lucrul acesta nu se întâmplă de multe ori și sunt puțini fondatori care încearcă să obțină un impact economic maxim.

Al 2-lea lucru pe care îl văd este acela că uneori există o concetrare pe macro și o lipsă de focus pe micro. Mă refer aici la faptul că primesc câteodată prezentări în care mi se spune că agricultura are această problemă, spațiile rezidențiale au această problemă. În realitate, agricultura sau spațiile rezidențiale nu pot să cumpere de la tine nimic. Sunt niște oameni care au niște priorități și care iau decizii legate de banii lor în funcție de nevoile lor proprii și care-s foarte egoiste. Așa suntem toți și cred că e foarte important ca founderii să fie foarte centrați pe client, pe nevoile lui. Adică pe micro și nu pe macro. Macro este un trend, e ceva care te poate ajuta, dar nu e niciodată the *decision maker*.

Al 3-lea element este legat de sursele de finanțare. Startup-urile sunt speciale pentru că au oportunități de *high-growth*, și aici mă leg cumva de primul punct. Un startup, cu cât e mai extins, și realist bineînțeles, cu atât este mai bine. Și, pentru a putea avea acces la un anumit tip de capital care este, pe de o parte, foarte selectiv și sunt foarte puține companii care ajung să-l acceseze, pe de altă parte, este foarte relaxat în privința veniturilor pe care le ai la un moment dat. Cred că ar fi extraordinar de important ca founder-ii să înțeleagă foarte bine care sunt KPI-urile sau data-point-urile pe care investitorii de venture le caută la diferite stagii, pentru că sunt mereu diferite. Totodată, să discute mereu cu investitorii, globali, regionali, de toate felurile, pentru că nu există un *frame-work* general, ca să înțeleagă ce funcționează pentru unii sau alții și cum pot avea o traiectorie de *high-growth* finanțând-o cu capital de la terți, pentru că altfel nu se întâmplă.

Dacă mi-ați fi spus acum 10 ani despre angel investment și TechAngels .....
Dacă mi-ați fi spus acum 10 ani că o să avem peste 100 de membri, eu v-aș fi crezut.

Cei care au contribuit la organizare

Mălin-Iulian Ștefănescu
(Președinte TechAngels, 2019-2023)

Cum vedeți evoluțiile din ultimii ani în ecosistemul startup? / Vedeți semne de evoluție sau de involuția startup-urilor? În ce constau/care ar fi acestea?
Din România a plecat cel mai mare unicorn al continentului, unicorn care a repetat în multe declarații că e „humble" (să-i zicem, smerit), dar a arătat că asta nu implică auto-mărginire, limitare, provincialism. Și cred că asta i-a încurajat pe fondatorii români de startup-uri să aibă ambiții globale sau regionale și să rezolve probleme ale lumii, nu ale cartierului. În același timp, investitorii au pornit o nouă goană după aur, oferind însă în goana aceasta șanse nevăzute până acum pentru antreprenori și antreprenoriat. Alte exituri sau runde semnificative întâmplate pe parcurs au încurajat ecosistemul, care, după părerea mea, a crescut sănătos, alimentat aproape în exclusivitate de jucători din mediul privat.

Ce impresie aveți privind echipele de startup-uri întâlnite în pitch-uri ? Ați detectat un pattern al celor pe care îi urmăriți? În comportament, construcția echipei, planurile de business?
Creștem, învățăm cu toții. Fondatorii beneficiază azi de mai multe acceleratoare locale și acces la cele regionale sau globale, iar investitorii cresc prin contact direct cu actori similari din Europa și din lume.

Vi se pare că echipele startup-urilor întâlnite au evoluat de când sunteți angel investor? Sunt mai pregătite, mai mature sau, dimpotrivă, simțiți că întâlniți mai multe startup-uri mai puțin pregătite (au existat voci în comunitate care spun că văd o deteriorare a calității startup-urilor)?
Aș zice că sunt mai multe și mai bune. Pe măsură ce vor fi mai mulți bani, vor fi și mai mulți oportuniști, dar deocamdată cred că echipele au evoluat și au început să implice și talent internațional, din diaspora românească sau din afara ei.

Calitatea investitorilor cum vi se pare? Sunt investitorii pregătiți? Vedeți și aici o evoluție/involuție?
Categoric și aici vorbim de o evoluție. Grupuri precum TechAngels ajută la o mai bună înțelegere a ceea ce înseamnă angel investment. În plus, am avut norocul ca noile fonduri de VC construite în România să fie de calitate, conduse de oameni cu experiență și bine intenționați.

Despre TechAngels

Puteți descrie în câteva cuvinte modul în care vedeți evoluția TechAngels? Vă mai amintiți ce știați despre grup înainte de vă alătura lui? Ce impresie v-a făcut atunci, ce impresie aveți acum? Ce vă face să rămâneți parte a grupului?
TechAngels a crescut de vreo 7 ori în ultimii 4 ani - un fel de Făt-Frumos. M-am alăturat grupului de la înființare, în 2013, și m-am bucurat când a apărut în România o primă comunitate de investitori în startup-uri. Nivelul de activitate a grupului a crescut semnificativ, precum și implicarea în ecosistemul național și european.

Grupul TechAngels cum vi se pare că a funcționat/funcționează? Vă ajută apartenența la grup sau mai degrabă sunteți cel care oferă ajutor?
Mă ajută și ajut. Sunt oameni din industrii diferite, cu experiență în ceea ce fac. Antreprenori sau corporatiști cu experiență. Oameni care cred că se ajută, ajutând.

De ce ați aderat la TechAngels? Ce așteptări aveați? Ați regăsit ce vă așteptați?
Mă așteptam să învăț. Mă așteptam să creștem. Mă aștept să continuăm.

Aveți investiții comune cu alți colegi angels? Colaborați? În ce fel?
Da, am investiții comune cu alți angels și cu fonduri de investiții. De fiecare dată, încercăm să ajutăm startup-urile fie printr-un sfat, fie prin a le facilita intrarea la un client sau să-și rezolve o finanțare.

Cum ați caracteriza apartenența la TechAngels?
Deschisă, bazată pe conlucrare și însuflețită de entuziasm.

Ce argument ați folosi pentru a invita un angel să se alăture grupului?
Este un grup de oameni valoroși care împreună creează mai multă valoare decât individual. Consider că este cea mai bună destinație inițială pentru un startup care își dorește să se finanțeze în România.

În ultimii ani s-au consolidat pe piața locală mai multe rețele de angel investors, au apărut fonduri noi. Cum priviți aceste dezvoltări și cum credeți că vor afecta activitatea TechAngels? E în formare o competiție?
Relația dintre TechAngels și alte grupuri de business angels sau fonduri de VC este foarte bună și TechAngels a încercat mereu să ajute alți investitori. România este subfinanțată semnificativ în zona de startup-uri, așa că este loc pentru toți.

Despre startup-uri

Care este cea mai mare sau mai frecventă greșeală pe care o fac startup-urile la pitch? Dar în activitatea curentă?
Exagerează importanța pitch-ului, important e startup-ul. Nu vorbesc suficient despre ce-i face diferiți. Nu își prezintă suficient echipa. În activitatea curentă tind să ignore importanța validărilor în toate zonele de business, concentrându-se pe produs.

Cu ce probleme se confruntă cel mai des? Top 3.
Lipsa de finanțare. Ignoră importanța capacității de a inspira (clienți, angajați, investitori). Sub-evaluează zona de business în favoarea celei tehnice.

Dacă ar fi să oferiți trei idei/sfaturi esențiale pentru fondatori, care ar fi acestea (în ordinea descrescătoare a importanței: cel mai important – primul – cel mai puțin important, al treilea)?
Bucură-te de drum! Inspiră-i pe cei din jur! Angajează-i sau parteneriază cu cei mai buni!

Dan Călugăreanu
(Președinte, 2016-2019)

Cum vedeți evoluțiile din ultimii ani în ecosistemul startup?
Văd o evoluție în bine a startup-urilor, nivelul a crescut permanent.

Despre TechAngels

Puteți descrie în câteva cuvinte modul în care vedeți evoluția TechAngels? Vă mai amintiți ce știați despre grup înainte de vă alătura lui? Ce impresie v-a făcut atunci, ce impresie aveți acum? Ce vă face să rămâneți parte a grupului?
Am fost din prima zi, ce nebunie! Atunci eram puțini, dar și mai puțini știutori, am învățat apoi pe banii și pe timpul nostru, dar a meritat fiecare pas.

Am ajuns apoi Chairman, am încercat și am reușit să cresc numărul de membri ai grupului, am adus startups în fiecare lună. Eram la momentul creșterii cantitative. Am reușit să sindicalizăm câteva investiții, am așezat corect bazele pentru a deveni semnificativi, ca număr și ca substanță.

Despre startup-uri

Care este cea mai mare sau mai frecventă greșeală pe care o fac startup-urile la pitch? Dar în activitatea curentă?
1. La pitch – încă nu știu să ceară ceva de la cei cărora li se adresează.
2. În activitatea curentă - cred că pot face un startup doar dacă au o tehnologie foarte bună, dar un business înseamnă mult mai mult de atât.

Cu ce probleme se confruntă cel mai des? Top 3.
Subcapitalizare, lipsă de educație managerială, lipsă de oameni de business.

Dacă ar fi să oferiți trei idei/sfaturi esențiale pentru fondatori, care ar fi acestea? (în ordinea descrescătoare a importanței: cel mai important – primul – cel mai puțin important, al treilea)?
- Capitalizați-vă! Luați toți banii de pe masă!
- Căutați-vă cei mai buni oameni, nu ezitați să le dați shares din startup-ul vostru, este singurul mod prin care puteți să-i convingeți!
- Luați cu ambele mâini de la mentori!

Mihai Guran
(vicepreședinte TechAngels 2020-2023)

Cum vedeți evoluțiile din ultimii ani în ecosistemul startup? Vedeți semne de evoluție sau de involuție a startup-urilor? În ce constau/ care ar fi acestea?
Întotdeauna au existat idei originale, dar și idei de replicare a unor businessuri care deja funcționează pe alte piețe sau în alte contexte - cum s-ar spune, un „uber" local, sau o platformă de tip „uber", dar construită în alt context.

Mai rar apar echipe care pornesc startup-uri cu adevărat *deep-tech*, bazate pe lucrări științifice originale sau pe cercetare fundamentală. Teoretic, riscul de investiție în astfel de businessuri este mai mare deoarece, odată ce sunt finalizate, ideile se pot dovedi utile sau nu în practică sau, deși sunt utile aplicațiile rezultate din cercetare, din diferite motive adopția lor nu este corespunzătoare.

Ce aș putea să remarc este că ecosistemul a crescut destul de mult în ultimii ani, iar membrii asociației noastre au jucat și joacă un rol important în dezvoltarea acestuia, fiind activi pe toate palierele sistemului – hackathoane, pre-acceleratoare, incubatoare și acceleratoare, investiții în stadii inițiale - de la idee, pre-seed sau seed, dar și prin înrolarea ca membri în fonduri de investiții, în tehnologii sau platforme care investesc în stadii mai avansate, după ce există tracțiune.

Ce impresie aveți privind echipele de startup-uri întâlnite în pitch-uri ? Ați detectat un pattern al celor pe care îi urmăriți? În comportament, construcția echipei, planurile de business?
Am văzut din ce în ce mai rar fondatori singuri (sau solo-founders, cum mai sunt numiți), iar acesta este și un rezultat al dezvoltării ecosistemului, care oferă acces la informații, sfaturi și îndrumări, dar și oportunități de mărire a cercului de cunoștinte și identificare de persoane cu care să te poți asocia.

Îmi place să discut cu echipe complementare, din câte am observat e nevoie atât de competențele tehnice, cât și de cele pentru dezvoltarea businessului (manageriale, de organizare și conducere a echipelor, de vânzări și marketing, de planificare financiară).

De asemenea, o notă în plus primesc din partea mea startup-urile care reușesc să atragă în echipa inițială oameni cu expertiză înaltă, fie de business, fie academică în domeniile în care urmează să activeze. Nu cred în startup-urile care se bazează doar pe competențe tehnice, după cum nu cred în startup-urile care au un singur fondator, fie și cu 10-20 de ani de experiență într-un singur domeniu, deoarece am observat că diversitatea de opinii, experiențe și expertiza în diverse domenii conduc la soluții mai bune, cu demonstrarea utilității, dar și la mărirea șanselor de a reuși să vândă aceste soluții celor care urmează să le utilizeze.

Vi se pare că echipele startup-urilor întâlnite au evoluat de când sunteți angel investor? Sunt mai pregătite, mai mature sau, dimpotrivă, simțiți că întâlniți mai multe startup-uri mai puțin pregătite (au existat voci în comunitate care spun că văd o deteriorare a calității startup-urilor)?
Acum câțiva ani, întâlneam mai des echipe mai puțin pregătite de atragerea unor investitori. Pot remarca faptul că, în ultimii ani, au apărut mai multe echipe care au urmat unul dintre zecile de programe de incubare și accelerare și, prin urmare, se prezintă cu lecțiile mult mai bine făcute în ceea ce privește identificarea problemelor și definirea soluțiilor, analiza de piață și planurile de creștere.

Într-adevăr, există în continuare și startup-uri (echipe sau solo-founders) care doresc să ardă etape, care aplică să ne facă pitch fără a avea o strategie bine definită și planuri de creștere sau care nu își pot identifica competitorii reali, acestea fiind unele dintre cele mai frecvente greșeli pe care le văd și care reflectă o anumită lipsă de maturite în abordarea businessului.

Calitatea investitorilor cum vi se pare? Sunt investitorii pregătiți? Vedeți și aici o evoluție/ involuție?
Apreciez că atât calitatea, cât și numărul investitorilor și sumele investite au evoluat pozitiv în ultimii ani. Bineînțeles, există loc și de mai bine, iar aici ne asumăm și noi un rol activ în cadrul

asociației, prin organizarea de dezbateri schimbul de idei, promovarea modelelor de succes, dar și discutarea situațiilor în care abordările au fost greșite și cum pot fi evitate pe viitor.

Despre TechAngels

Puteți descrie în câteva cuvinte modul în care vedeți evoluția TechAngels? Vă mai amintiți ce știați despre grup înainte de vă alătura lui? Ce impresie v-a făcut atunci, ce impresie aveți acum? Ce vă face să rămâneți parte a grupului?
Atunci când m-am înscris în TechAngels eram circa 30-40 de membri, toți însă extrem de entuziaști. M-am alăturat grupului datorită admirației din punct de vedere profesional față de membrii asociației, mi se părea fantastic cum reușeau investitorii de tip angel pe care i-am cunoscut să ajute startup-urile de tehnologie să navigheze printre dificultățile inerente oricărui început de drum, să se organizeze și să își structureze modul de abordare a pieței.

Același spirit se păstrează și acum și mă face să rămân membru al grupului – încercăm să înțelegem cât mai mult din domeniile diverse de business și să îndrumăm cât putem mai bine startup-urile care solicită ajutor. Este o replicare la nivel local a culturii de într-ajutorare dezvoltată în Silicon Valley.

Grupul TechAngels cum vi se pare că a funcționat/funcționează? Vă ajută apartenența la grup sau mai degrabă sunteți cel care oferă ajutor?
Mi se pare că funcționăm foarte bine ca grup, în limitele pe care ni le-am stabilit prin statut și codul de comportament. Ca asociație, contribuim la dezvoltarea întregului ecosistem, deciziile de investiții le luăm însă individual. În ceea ce privește ajutorul oferit sau primit, nu am ținut deloc o socoteală, pot spune că am învățat foarte mult în ultimii ani de la membrii asociației și din discuțiile pe care le-am avut, dar că am și oferit, atât startup-urilor care au solicitat îndrumare, cât și membrilor asociației.

De ce ați aderat la TechAngels? Ce așteptări aveați? Ați regăsit ce vă așteptați? Aveți investiții comune cu alți colegi angels? Colaborați? În ce fel?
Am aderat la TechAngels pentru că am simțit nevoia să învăț de la investitori angel mai experimentați cum se lucrează cu startup-uri și cum se fac astfel de investiții, ceea ce s-a și întâmplat. În prezent, am investiții în peste 20 de startup-uri, iar în majoritatea sunt și alți investitori din TechAngels. Bineînțeles, colaborăm atunci când e nevoie de îndrumare și sfaturi, fiecare are alte zone de expertiză și ne completăm, dar și atunci când e nevoie de sindicalizare și susținere în finanțări ulterioare ale investiției inițiale.

Cum ați caracteriza apartenența la TechAngels?
Apartenența la TechAngels a devenit, practic, o parte din mine, mă regăsesc mult în idealurile asociației și am fost unul dintre membrii care au contribuit în mod activ la promovarea imaginii publice a acesteia. Ca vice-președinte ales, mi-am asumat și obligația de a contribui la strategia de consolidare a imaginii publice a asociației, iar ulterior m-am și implicat efectiv în execuția acestei strategii, prin promovarea în mod activ la evenimente, în presă, în social media și în orice discuție de business a proiectelor în care TechAngels România poate contribui.

Ce argument ați folosi pentru a invita un angel să se alăture grupului?
Evident, am încurajat și încurajez în mod activ oamenii cu expertiză în business care doresc să contribuie la dezvoltarea ecosistemului companiilor de tehnologie cu bani și cunoștinte,

sunt mai mult decât bineveniți, iar beneficiile sunt de nivel înalt, în primul rând sentimentul că faci ceva util la nivelul întregii societăți, că dai o șansă în plus unor antreprenori la început de drum.

În ultimii ani s-au consolidat pe piața locală mai multe rețele de angel investors, au apărut fonduri noi. Cum priviți aceste dezvoltări și cum credeți că vor afecta activitatea TechAngels? E în formare o competiție?
Nu văd de ce am privi aceste platforme și fonduri ca pe o competiție. Ecosistemul se dezvoltă și este normal să apară mai multe tipuri de jucători și mai mulți oameni care să acumuleze cunoștințele necesare pentru a lua decizii informate și a investi în startup-uri de tehnologie. Consider că membrii asociației văd o valoare adăugată adusă de apartenența la grup, văd cum se implică în mod activ în activități, văd cum oferim cu mare plăcere îndrumări. Totodată, vedem și evoluția startup-urilor, atât a celor care au reușit să atragă investitori din rândul membrilor, cât și a celorlalte.

De asemenea, o mare parte dintre aceste asociații și fonduri, mai mari sau mai mici, au ales să fie și ele membre ale asociației noastre. Deoarece fiecare jucător individual, asociație sau fond are teza sa de investiții, nu este deloc neobișnuit să existe situații în care să fie îndrumați către noi sau să îi îndrumăm noi către alți jucători din piață sau să colaborăm împreună cu platformele de ridicare a finanțărilor.

Consider că este benefică această consolidare și sper ca succesul mai multor companii de tehnologie, precum Bitdefender, Veridion-Soleadify, FieldOS, Machinations sau Procesio - am numit doar câteva dintre cele cu care am lucrat, să contribuie la atragerea unor capitaluri și mai mari, pentru că fără mai mulți bani, aceste companii nu pot să scaleze rapid la nivel global.

Despre startup-uri

Care este cea mai mare sau mai frecventă greșeală pe care o fac startup-urile la pitch? Dar în activitatea curentă?
Identificarea nu foarte precisă a problemelor care pot fi rezolvate, ignorarea competiției, exagerarea dimensiunii pieței pe care ar putea să o obțină sunt printre cele mai frecvente greșeli pe care le observ eu. În activitatea curentă, atunci când execuți strategii la care te-ai angajat și care îți creează obligații, cel mai greu este să iei deciziile de pivotare la timp și să eviți experimentele costisitoare. Astfel, nu e deloc ușor să stai în contact cu clienții și să decizi ce să implementezi și ce nu din ceea ce își doresc, iar impactul este mare în cazul startup-urilor cu fonduri limitate, la început de drum.

Cu ce probleme se confruntă cel mai des? Top 3.
Din punct de vedere business, pot menționa lipsa de claritate în privința pieților, abordarea mult prea largă a unor game mult prea diverse de clienți, care conduce la epuizarea rapidă a resurselor alocate în vânzări și marketing, fără a se obține rezultatele dorite. Sunt și greșeli tehnice, cum ar fi implementarea de produse bazate pe arhitecturi nescalabile și necesitatea de a rescrie codul sau greșeli în alegerea oamenilor care să se alăture echipei inițiale.

De asemenea, mai ales în ultima vreme, a devenit din ce în ce mai greu să fie ridicate rundele de finanțare – durează mai mult, clauzele sunt mai restrictive, evaluările sunt mai mici.

Dacă ar fi să oferiți trei idei/sfaturi esențiale pentru fondatori, care ar fi acestea (în ordinea descrescătoare a importanței: cel mai important – primul – cel mai puțin important, al treilea)?
1. Să nu renunțe, să fie persistenți și să caute ajutor și în afara rețelei imediate de cunoștințe și prieteni, există oameni dispuși să ajute.
2. Să aibă grijă atunci când își formează echipa – e mai important ca oamenii atrași să creadă în idee și să aibă toleranță la schimbări, să fie capabili să se adapteze din mers și să conteze mai puțin experiența de succes pe care au avut-o într-o etapă anterioară, într-un alt fel de business și cultură organizațională.
3. Să nu neglijeze niciun moment activitatea de vânzări și marketing, cel puțin în etapele inițiale fondatorii sunt singurii care pot și trebuie să contribuie decisiv la stabilirea relației de încredere și în definirea angajamentelor pe termen lung. În mediul de business nu este deloc ușor să îți schimbi un furnizor, după ce l-ai integrat în modul tău de lucru și dorești să ai relații pe termen lung cu acesta, iar soluțiile furnizate să îți asigure beneficiile de care ai nevoie.

Matei Dumitrescu
(vicepreședinte TechAngels, 2017-2023)

Cum vedeți evoluțiile din ultimii ani în ecosistemul startup? Vedeți semne de evoluție sau de involuție ale startup-urilor? În ce constau/care ar fi acestea?
În ultimii ani, am constatat o evoluție spectaculoasă în domeniul startup-urilor. În primul rând cantitativă. Și pot spune că am o vedere 360 asupra ecosistemului, mai largă decât activitatea mea ca business angel. Am proiecte masive în zona de accelerare a startup-urilor, prin Institutul de Excelență în Antreprenoriat (IdEA), organizație pe care am creat-o special pentru a sprijini educația antreprenorială și a facilita accesul startup-urilor la finanțare. În același timp, m-am ocupat și de investiții profesioniste, ca General Partner în Roca X, firmă de Venture Capital.

Astfel, am observat că numărul celor care vor să își înființeze un startup a crescut de peste 10 ori în ultimii 3-4 ani. Dacă în 2018 am întâlnit în jur de 30 de startup-uri locale interesate de investiții, de mentorat, de creștere, în 2022, am avut peste 600 de înscriși, doar la programele de accelerare publice pe care le-am organizat!
Pe de altă parte, oricine poate observa astăzi numărul în creștere de fonduri de investiții sau organizații care finanțează startup-urile. În 2018, se înființa primul astfel de fond, deci... aveam un fond! În 2018, dacă nu mă înșel, eram maximum 40 de angels în TechAngels. Azi suntem 140. Și au mai apărut și alte organizații de angels.

Lumea a început să fie mai conștientă de potențialul domeniului, sunt mai mulți tineri care își doresc să pornească pe calea antreprenoriatului și care deja au noțiunile de bază. Sunt din ce în ce mai mulți *LPs* dornici să finanțeze fondurile de investiții, înțelegând potențialul acestui *asset class*. Și, din ce în ce mai mulți oameni care doresc să își investească banii în startup-uri, atât pentru oportunitatea de câștig, dar și pentru a împărtăși din experiența lor.

Ce impresie aveți privind echipele de startup-uri întâlnite în pitch-uri ? Ați detectat un pattern al celor pe care îi urmăriți? În comportament, construcția echipei, planurile de business? Vi se pare că echipele startup-urilor întâlnite au evoluat de când sunteți angel investor? Sunt mai pregătite, mai mature sau, dimpotrivă, simțiți că întâlniți mai multe startup-uri mai puțin pregătite (au existat voci în comunitate care spun că văd o deteriorare a calității startup-urilor)?
Startup-urile au început să mai progreseze. Cum spuneam, mulți au deja noțiunile de bază și, din fericire, mulți își dau seama că au nevoie de suport, network și de pregătire și astfel apelează la acceleratoare și mentoring, ceea ce îi ajută foarte mult în dezvoltare.

Niste pattern-uri care îi țin în loc:

- Visele lor de a atinge succesul peste noapte, fără să își dea seama de nevoia de pregătire și de necesitatea implicării 100% în execuția businessului.
- Compararea cu modelele de succes din vest, în special legate de „câți bani au primit ca finanțare și ce evaluare mare au ăia" și mai puțin despre „cum ne comparăm onest echipele, businessul și tracțiunea, piața etc."
- Direcția aleasă de business de multe ori este legată de un trend, de ceea ce știu fondatorii sau de ceea ce le place. Mai puțin pusă în ecuație este fundamentala nevoie a consumatorilor și capacitatea soluției dezvoltate de a rezolva această nevoie.

Calitatea investitorilor cum vi se pare? Sunt investitorii pregătiți? Vedeți și aici o evoluție/involuție? + Calitatea startup-urilor
Sistemul evoluează dintr-unul de nișă, într-unul de masă. Suntem, poate, pe la jumătatea drumului. Într-adevăr, acum mulți ani, se întâlneau 3 startup-uri de top cu 7 investitori de top. O dată pe an! Acum sunt, din fericire, mult mai mulți, mai multe startup-uri de top, mai multe oportunități de finanțare și, evident, când doar la TechAngels vedem câteva sute de propuneri pe an, mai apar și proiecte mai puțin potrivite.

Despre TechAngels

Sunt în acest grup de aproape de când a fost înființat și vicepreședinte încă din 2017. Sunt aici deoarce am o misiune clară în a poziționa business angelii în ecosistemul de startup-uri, ca primul finanțator extern, precum și furnizor de îndrumare pentru startup-urile aflate la început de drum. Și pentru a face vizibil acest rol esențial în tot mecanismul.

Grupul TechAngels cum vi se pare că a funcționat/funcționează? Vă ajută apartenența la grup sau mai degrabă sunteți cel care oferă ajutor?
Grupul funcționează bine. Aș spune că mai avem de lucru la „conversie". Multe întâlniri startups-investors nu au un rezultat. Poate 1% doar. Dacă trecem la 2%, este deja un super progres. Ca să trecem acolo, ne trebuie maturitate de ambele părți.

Startup-urile trebuie să își dea seama că nu cer un mic ajutor de la niște oameni cu suflet mare, ci că cer bani de la un finanțator, cu promisiunea și mandatul de a executa profesionist un business a cărui valoare să crească în timp. Deci, trebuie să fie pregătite! Iar angelii trebuie să fie pregătiți, să nu aștepte ca startup-urile să vină cu businessuri profitabile, gata de listat pe bursă, căutând 50.000 de euro pentru 10% din firmă. Și să știe să îi îndrume, și atunci când nu îi finanțează, ar reprezenta un semn de maturitate major din partea angelilor!

Am investit de multe ori alături de colegi, iar mecanismul sindicalizării a ajutat mult la sudarea relațiilor sau la ajutarea unor angeli aflați la început să intre în domeniu.

Despre concurență

Piața crește, oportunitățile cresc, ne diversificăm, apare concurența care nu are cum altfel să fie decât benefică!

Despre startup-uri

Dacă ar fi să oferiți trei idei/sfaturi esențiale pentru fondatori, care ar fi acestea?
Să se pregătească, să vină în accelerare, să accepte că nu pot să conducă un business doar din entuziasm, să manifeste responsabilitate față de investitori și să privească investiția nu ca pe un premiu, ci ca pe un parteneriat.

Irina Albu
Director executiv TechAngels

Cum ați ajuns să lucrați pentru TechAngels, ce ați văzut în tot acest interval?
Cum am ajuns eu să lucrez pentru TechAngels? În 2010, am luat pentru prima dată contact cu acest mediu – odată cu organizarea primului Startup Weekend din România, unde am dat o mică mână de ajutor și am avut astfel ocazia de a vedea, în plină desfășurare, această „altă lume", total diferită de cea din care veneam eu (multinaționale în care totul era foarte organizat, clar, standardizat, proceduri ș.a.m.d). Am decis atunci să și particip la eveniment, și am experimentat pe viu ce înseamnă. Am văzut cum o mână de oameni poate crea chestii extraordinare în doar 54 de ore, cum o idee poate prinde viață când ai motivația, echipa potrivită și mentori buni. Atunci am realizat că să încurajezi efectiv creșterea acestui mediu poate fi benefic pentru toată lumea: și pentru cei care vor să facă un pas în afara normelor și să creeze ceva diferit și nou, și pentru noi, ca țară. Am înțeles că sunt șanse să se întâmple ceva bun în direcția asta și la noi, în următorii ani și m-am implicat mai departe, mai mult, în organizarea acestor evenimente (și nu doar în București). Așa am ajuns să cunosc tot mai mulți oameni din mediul acesta – co-organizatori, mentori, antreprenori – oameni tineri și foarte entuziaști, dornici să schimbe tot și să aducă aerul ăsta nou și la noi. Între ei, Bogdan Iordache, pe care îl știam din grupul de organizatori ai Startup Weekend, dar și ca fondator al *How To Web* - a fost cel datorită căruia, în 2013, am făcut un nou pas înainte - odată cu participarea la organizarea *How to Web*, pe partea logistică. A fost o reală provocare, dar și cu satisfacții foarte mari – și o nouă confirmare că acest ecosistem este în plină creștere, că avem oamenii potriviți și că lucrurile merg în direcția bună. În perioada aceea Bogdan, care era și cofondator TechAngels, m-a întrebat dacă nu m-ar interesa să preiau rolul de director executiv la TechAngels. Și așa am început.

În 2013, la debut, în grup erau 12 membri. Toată lumea era la început, totul era nou și interesant, startup-uri existau, însă încă nu erau foarte mulți cei care își doreau să iasă din zona de confort și să facă ceva concret. Pe de altă parte, evenimente ca Startup Weekend și How to Web (care organiza competiția „Startup Spotlight") aduceau un suflu nou și încurajau potențialii fondatori să facă primii pași. A fost o perioadă interesantă, dar lucrurile erau percepute destul de diferit. Pe de o parte, startup-urile își închipuiau că vor face ca în filme (pentru că începuseră să apară filme, seriale cu Silicon Valley) și se vor întâlni cu investitorii la o cafea, vor bate palma pentru cine-știe-ce sumă și vor primi milioane. Pe de altă parte, investitorii, care își doreau să investească și să facă parte din proiecte inovative, aveau nevoie de ceva mai mult decât de o strângere de mâini. Iar toată povestea asta a contribuit la croirea drumului și la definirea a ceea ce se întâmplă acum.

Încet-încet, oamenii fiind puși în situația de a pitchui și în situația de a investi, de a asculta și de a vedea, au început să își schimbe viziunea asupra modului în care ar trebui să se întâmple lucrurile. De asemenea, acea perioadă de început a fost caracterizată și de o anumită reticență, în special din partea startup-urilor. Nu înțelegeau de ce investitorii le cer grafice, explicații și business planuri, când ei au o idee atât de bună și cereau semnarea unui NDA înainte de prezentare.

Știți cam câte startup-uri vedeați în perioada respectivă?
Structura era un pic diferită. Media aplicărilor era undeva la cinci startup-uri pe lună, din care cu greu reușeam să selectăm 5-6 pe care să le aducem la întâlnirile semestriale. Au fost de-a lungul timpului și idei bune, unii au mers mai departe, alții nu. Perioada asta „romantică" a durat cam până prin 2017-2018.
Apoi a început să crească calitatea startup-urilor, lumea a devenit încet-încet mai informată, mediul a crescut și la noi, și în Europa. Noțiunea de startup a început să fie percepută mai corect, fondatorii au început să înțeleagă de ce investitorii cer acele business planuri, ce ar trebui să conțină. Și atunci, implicit, a început să crească mai mult interesul de ambele părți, iar pentru fondatori a devenit tentant și să își creeze startup-uri în zona noastră (pentru că, inițial, erau foarte mulți care visau să facă asta, dar în Statele Unite. În imaginația multora aceasta era calea de urmat, să-ți faci un startup, să găsești un investitor care să te ajute practic să te duci în Silicon Valley, să dai mâna cu un investitor și primești milioane de dolari.).

Ce s-a întâmplat în 2018? Puteți descrie cum arăta mediul în 2018 față de 2013-2018?
În perioada aceea, a preluat Dan Călugăreanu funcția de președinte, după Andrei Pitiș, și tot atunci au început să apară din ce în ce mai mulți potențiali investitori - oameni care își creaseră propriul lor startup în perioada aceea de început, care au avut succes și care și-au dorit să dea înapoi către comunitate, să investească și să ajute și alte startup-uri să crească. Atunci a început să crească numărul investitorilor, erau în jur 24-25 (dar numărul nu era constant). Avem membri care au fost prezenți de la bun început, dar pe parcursul anilor au intrat și au ieșit din grup. Faptul că în grup erau deja persoane cunoscute, ca Radu Georgescu, Andrei Pitiș care veneau din mai multe zone și aveau conexiuni la rândul lor a fost un beneficiu și pentru cei nou intrați, care au avut astfel ocazia să vadă că asocierea contează foarte mult. Este foarte important să faci parte dintr-un grup de oameni cu care poți colabora, te poți informa și lucra.

Ce s-a întâmplat din 2018 încoace?
În 2019, Mălin Ștefănescu a preluat funcția de președinte și a propus creșterea grupului. A încurajat membrii să invite în grup potențiali noi investitori, să îi încurajeze să aplice. Astfel, în 3 ani de zile, numărul membrilor a ajuns de la 24-25, la 132. A început să crească și numărul de startup-uri. Aceste creșteri s-au întâmplat și datorită faptului că s-a maturizat ecosistemul, și pentru ca acest domeniu a devenit din ce în ce mai vizibil, odată cu fiecare nou succes/exit sau investiție.

Apoi, s-a trecut de la întâlnirile semestriale, la întâlniri mai dese. Înainte de pandemie ajunseserăm să ne vedem cam o dată pe lună. Vedeam pitch-urile echipelor, apoi urmau discuții cu startup-urile. A urmat pandemia și am trecut la întâlnirile online, unde ne-am propus să vedem săptămânal toate startup-urile care aplicau, din toată țara. Aceste întâlniri ne-au ajutat să vedem câte startup-uri sunt și care este stadiul lor, iar pentru startup-uri, interacțiunea cu investitorii a fost benefică, în sensul că întrebările care se pun îi pot ajuta să-și clarifice lucruri.

Cum vi se pare că a evoluat în această perioadă comunitatea de investitori, respectiv cea de startup-uri? Ce probleme au și una și cealaltă? Puteți defini principale trei dintre ele.
Comunitatea a crescut, investitorii sunt mai mulți, mai pregătiți din punct de vedere al atitudinii, al informațiilor, știu mai mult despre ce anume să caute la un startup. Foarte mulți vin din domeniu, din tehnologie și cunosc foarte bine domeniile în care au activat ei.

În ceea ce privește startup-urile, acestea au crescut atât cantitativ, dar și calitativ. Se poate observa o creștere a calității pitch-ului (nu la toți, vorbim de o medie). Se simte prezența incubatoarelor și a acceleratoarelor, de exemplu. Și ele contribuie în mod activ la instruirea fondatorilor, de la livrarea unui pitch, la elaborarea unui business plan. Să înțelegi cum să faci o validare, că e bine să ai ceva tracțiune. Dar sunt, în continuare, și startup-uri care sunt foarte la început și care sunt mai puțin pregătite.

Creșterea ecosistemului investitori, startup-uri, acceleratoare, VC-uri- se întâmplă organic. Crește numărul de startup-uri, crește numărul de investitori, crește interesul în piață, crește numărul acceleratoarelor, VC-urile cresc și ele. Nu cred că piața ar putea să crească uni-unidimensional, tot ecosistemul se dezvoltă împreună.

Dacă ar fi să dați trei sfaturi, trei pentru investitori, trei pentru investitori membri, trei pentru startup-uri, la ce v-ați gândi?
1. Primul sfat ar fi să acorde mai multă atenție și unor echipe care nu par de la prima vedere atât de bune. Sunt destule cazuri când există startup-uri despre care se știe deja în piață și pe care toată lumea vrea să le vadă, însă există și startup-uri foarte bune care au stat multă vreme *undercover*, care au o echipă și o idee foarte bună și au șanse foarte mari să crească.
2. Să încerce să cunoască membrii echipei înainte de a investi. Ideea poate fi foarte bună, ambalată frumos, dar să nu ai chimie cu fondatorul.
3. Să interacționeze, să pună orice întrebare, ca să afle cât mai multe lucruri despre startup-ul respectiv. De asemenea, dacă au întrebări legate de un anumit domeniu, să întrebe ceilalți membri – sigur vor primi informații utile.

Referitor la startup-uri:

1. Este extrem de important ca, înainte de orice pitch, să se asigure că au un MVP care funcționează și care este validat.
2. Să-și facă o autoevaluare corectă, să nu se sub-evalueze și sub nicio formă să nu se supra-evalueze.
3. Să selecteze, să-și aleagă investitorii și să nu-i trateze ca pe o simplă sursă de bani, ci ca potențiali parteneri și să fie deschiși.

Cât vi se pare că a răspuns TechAngels așteptărilor grupului, în felul în care vedeți interacțiunea cu grupul și cum vedeți evoluția și evoluțiile de acum înainte?
Grupul poate funcționa impecabil din punctul acesta de vedere, din punct de vedere al informațiilor de care au ei nevoie, și al networking-ului. Este foarte important să ceară, să știe să ceară ceea ce vor și să fie realiști. TechAngels este o sursă foarte bună - ca o bibliotecă, unde se poate găsi orice informație, dacă știi unde și cum să o cauți. Cu siguranță, oamenii sunt deschiși să te ajute, dar trebuie să fie și atenți, pentru că, să dai sfaturi, mai ales pentru o persoană care are experiență, poate fi ceva foarte subiectiv. De foarte multe ori, sunt reținuți să dea sfaturi, pentru că știu că nu există o rețetă universală în ceea ce privește investițiile sau în ceea ce privește selectarea startup-urilor. E o decizie absolut subiectivă și personală.

Cei care dau aripi

Marius Istrate

Cum vedeți evoluțiile din ultimii ani în ecosistemul startup? Vedeți semne de evoluție sau de involuție a startup-urilor? În ce constau/ care ar fi acestea?
Semnalele sunt mixte. Există un număr mai mare de startup-uri care au o șansă reală să ridice o finanțare de serie A. Sunt companii ale căror echipe știu să își stabilească și să urmărească niște obiective de business clare, ușor cuantificabile și rezonabile pentru o serie A. Dar, procentual, numărul de companii care reușesc să ridice o finanțare de serie A a rămas mic. România are una dintre cele mai mici rate de „absolvire" a startup-urilor din regiune (și, implicit, din Europa). Nu aș caracteriza asta ca pe o involuție. Aș spune, mai degrabă, că din punct de vedere al creșterii maturității fondatorilor stăm pe loc.

Ce impresie aveți privind echipele de startup-uri întâlnite în pitch-uri ? Ați detectat un *pattern* al celor pe care îi urmăriți? În comportament, construcția echipei, planurile de business?
Întâlnirile TechAngels sunt întotdeauna pline de surprize: vedem în pitch-uri echipe foarte diferite, chiar din țări diferite, cu planuri și idei diferite. Cu toate acestea, sunt câteva tipuri de startup-uri care apar recurent:
1. Startup-uri de tip „copy cat": fac același lucru ca un startup existent (eventual, unul deja global), dar la nivel local.
2. First time founders / First time founding teams. Probabil că antreprenorii în serie au deja o rețea de contacte în lumea business angelilor și nu mai au nevoie să ajungă într-o sesiune de pitching.
3. Din punct de vedere al domeniului de business, văd mult mai multe startup-uri din zona de crypto / blockchain decât m-aș fi așteptat. Nu știu cât sunt de bune sau de „investibile", pentru că nu este un domeniu la care eu să mă pricep suficient de bine.

Vi se pare că echipele startup-urilor întâlnite au evoluat de când sunteți angel investor? Sunt mai pregătite, mai mature sau, dimpotrivă, simțiți că întâlniți mai multe startup-uri mai puțin pregătite (au existat voci în comunitate care spun că văd o deteriorare a calității startup-urilor)?
Atunci când vezi zeci de echipe pe lună, cei mai puțin pregătiți ies imediat în evidență. Ei constituie o majoritate, din nefericire. Pot înțelege de ce unele voci constată o deteriorare a calității startup-urilor, dar, procentual, vedem aceeași rație de startup-uri bune. Doar că vedem mult mai multe startup-uri.

Calitatea investitorilor cum vi se pare? Sunt investitorii pregătiți? Vedeți și aici o evoluție/ involuție?

Numărul angelilor a crescut proporțional cu numărul startup-urilor. Mulți dintre colegii noi din TechAngels nu au făcut încă prima lor investiție. Și nici nu cred că este cazul să se grăbească. Există o curbă de învățare și pentru noi, investitorii, și ea nu este accelerată de numărul de investiții pe care îl faci, ci, mai degrabă, de potrivirea între teza ta de investiție și filozofia echipelor în care investești. Cu cât există mai multe situații de potrivire, cu atât va crește calitatea contribuției angelilor.

Despre TechAngels

Puteți descrie, în câteva cuvinte, modul în care vedeți evoluția TechAngels? Vă mai amintiți ce știați despre grup înainte de vă alătura lui? Ce impresie v-a făcut atunci, ce impresie aveți acum? Ce vă face să rămâneți parte a grupului?
Am putut să văd TechAngels „în acțiune" înainte să devin membru: am participat la câteva sesiuni de pitching organizate în persoană de TechAngels, înainte de pandemie. Am putut să-i văd pe membrii grupului sfătuind startup-urile și punând întrebări foarte pertinente. Mi-a plăcut și îmi place în continuare faptul că este un grup eclectic de profesioniști. Suntem, în același timp, legați de pasiunea pentru startup-uri de tehnologie și avem în comun un apetit pentru risc semnificativ mai ridicat decât media.

TechAngels reprezintă o voce diferită pe scena investițională: diferită de cea a fondurilor de Venture Capital, diferită de cea a instituțiilor și programelor publice care susțin startup-urile. Diferită și necesară.

De ce ați aderat la TechAngels? Ce așteptări aveați? Ați regăsit ce vă așteptați?
Am aderat la TechAngels pentru că doream să pot colabora cu alți colegi angels în anumite startup-uri. Și pentru că doream să am acces la pipeline-ul de oportunități de investiții. Ambele așteptări au fost întrunite.

Aveți investiții comune cu alți colegi angels? Colaborați? În ce fel?
Da, am investiții comune cu colegi angels, cu grade de colaborare care variază, în funcție de necesități: la unele startup-uri unul sau mai mulți colegi angels sunt în board, la altele suntem complet *hands off*.

Cum ați caracteriza apartenența la TechAngels?
Educativă și oportună.

Ce argument ați folosi pentru a invita un angel să se alăture grupului?
Educație și oportunitatea de a înțelege ce se întâmplă în ecosistemul de startup-uri *early stage*.

În ultimii ani, s-au consolidat pe piața locală mai multe rețele de angel investors, au apărut fonduri noi. Cum priviți aceste dezvoltări și cum credeți că vor afecta activitatea TechAngels? E în formare o competiție?
Da, ecosistemul crește și apare o competiție între rețelele de angels. Competiția este sănătoasă. Nu cred însă că noi, ca grup, suntem în concurență cu fondurile de Venture Capital. Angel-șii sunt mai degrabă *„enablers"* pentru fonduri pe anumite arii de expertiză.

Despre startup-uri

Care este cea mai mare sau mai frecventă greșeală pe care o fac startup-urile la pitch? Dar în activitatea curentă?
La pitch, cea mai frecventă greșeală este lipsa de pregătire. Asta ne poate face pe noi, angelii, să ne simțim neimportanți pentru acel fondator. În activitatea curentă, fiecare zi este plină de greșeli și învățăminte, exact așa cum ar trebui să fie într-un startup.

Cu ce probleme se confruntă cel mai des? Top 3.
1. Se concentrează pe dezvoltarea produsului, fără să se consulte cu un potențial client sau design partner. Termină banii și ajung în fața potențialilor clienți cu un produs nevandabil.
2. Se concentrează atât de mult pe produs, încât uită că misiunea lor e să construiască o companie, nu doar un produs. Nu comunică suficient de des cu echipa, cu investitorii.
3. Nu știu să își stabilească obiective realiste și aspiraționale în același timp pentru următoarea etapă în dezvoltarea companiei.

Dacă ar fi să oferiți trei idei/sfaturi esențiale pentru fondatori, care ar fi acestea (în ordinea descrescătoare a importanței. Cel mai important – primul – cel mai puțin important, al treilea)?
1. Vorbiți despre compania pe care doriți să o construiți cu la fel de multă pasiune ca în cazul problemei pe care încercați să o rezolvați. Fiecare interlocutor poate fi un viitor client, angajat sau investitor.
2. Validați cât mai repede ipotezele voastre de business cu potențiali clienți.
3. Comunicați constant către echipă, clienți și prospecți și către comunitate despre ceea ce faceți. Comunicarea regulată vă ajută să construiți consistență – inițial, în ceea ce spuneți, apoi în ceea ce faceți. De asemenea, vă va ajuta să clarificați ce aveți de făcut pe mai departe și vă va ajuta să vă structurați gândurile.

Sabin Gîlceavă

Cum vedeți evoluțiile din ultimii ani în ecosistemul startup? Vedeți semne de evoluție sau de involuție ale startup-urilor? În ce constau/care ar fi acestea?
Sunt două direcții antagonice pe care le-am observat în ultimii ani:
1. Pe de o parte, pandemia a avut efecte asupra ecosistemului de startup-uri. Ideile au fost mai puține și, aș zice, mai puțin creative.
2. Pe de altă parte, cele care au fost au prins aripi, fie încurajate de alți jucători din mediu (de ex. Seedblink sau Ronin), fie încurajate și de succesul veteranilor (de ex. UiPath sau FintechOS), care au arătat până unde se poate ajunge.

Ce impresie aveți privind echipele de startup-uri întâlnite în pitch-uri ? Ați detectat un pattern al celor pe care îi urmăriți? În comportament, construcția echipei, planurile de business?
Cu unele excepții, cred că pitch-urile au devenit mai bune. Founderii au crescut, au avut de unde să primească sugestii și au știut să își atragă alături de ei angels din primele momente, astfel încât să fie mai convingători. Rareori, de exemplu, mai vezi startup-uri pornite de un un singur founder sau cu o echipă mică și fără o echipă de advisors.

Vi se pare că echipele startup-urilor întâlnite au evoluat de când sunteți angel investor? Sunt mai pregătite, mai mature sau, dimpotrivă, simțiți că întâlniți mai multe startup-uri mai puțin pregătite (au existat voci în comunitate care spun că văd o deteriorare a calității startup-urilor)?
Depinde. Am întâlnit și startup-uri foarte bine pregătite și echipe închegate, care știu despre ce vorbesc. Am întâlnit și echipe visătoare, care se aruncă la valuation mare, încercând să vândă un potențial pe care nu au dovedit că știu cum să îl atingă. Per ansamblu, cred că în ultimii ani au fost mai puține startup-uri și din acest motiv s-ar putea să fie și senzația că sunt mai puțin pregătite.

Calitatea investitorilor cum vi se pare? Sunt investitorii pregătiți? Vedeți și aici o evoluție/involuție?
Cu siguranță, sunt mai mulți angeli. Domeniul a atras fie oameni care au bani și vor să investească, fie oameni cu know-how. Ești angel prin ceea ce faci, nu printr-o titulatură. Mărindu-se numărul potențialilor investitori nu a crescut neapărat și calitatea conexiunilor, a sfaturilor oferite sau a investițiilor făcute. În general, am observat cam același pool de investitori care sunt alături de startup-uri. Mai bine pregătiți și poate cu mai multă experiență, dată de experiențele anterioare.

Despre TechAngels

Puteți descrie în câteva cuvinte modul în care vedeți evoluția TechAngels? Vă mai amintiți ce știați despre grup înainte de vă alătura lui? Ce impresie v-a făcut atunci, ce impresie aveți acum? Ce vă face să rămâneți parte a grupului?
Cunoșteam o parte din membrii TechAngels înainte de a mă alătura asociației. Nu știam multe despre startup-urile cu care lucrau și nici despre modul de lucru pe care îl aveau. Lucrurile au evoluat în pademie către întâlniri săptămânale - fapt care atrage după sine plusuri și minusuri. De exemplu, faptul că poți analiza 3-4 startup-uri pe săptămână e un mare plus. Fiind întâlniri online, sunt, în schimb, mai puțin personale. Conexiunile se formează mai greu între membri.

Grupul TechAngels cum vi se pare că a funcționat/funcționează? Vă ajută apartenența la grup sau mai degrabă sunteți cel care oferă ajutor? De ce ați aderat la TechAngels? Ce așteptări aveați? Ați regăsit ce vă așteptați?
Eu am venit pentru educație, oportunități de investiție și networking. Cred că le-am găsit și încă le mai regăsesc în organizație.

Aveți investiții comune cu alți colegi angels? Colaborați? În ce fel?
Sigur. Dincolo de sumele investite, mă implic cât pot ca advisor/mentor/trainer în viața startup-urilor. Inclusiv am generat lead-uri și oportunități de networking pentru startup-urile care au avut nevoie de asta.

Cum ați caracteriza apartenența la TechAngels?
Efervescentă. În permanență întâlnești startup-uri noi și angels cu experiențe și background diferit. Organizația, însă, nu îți dă nimic singură. Depinde de tine cum folosești oportunitățile prin gradul de implicare pe care ești pregătit să îl ai.

Ce argument ați folosi pentru a invita un angel să se alăture grupului?
TechAngels este una dintre cele mai dinamice „business networks" din câte am făcut parte până acum.

În ultimii ani s-au consolidat pe piața locală mai multe rețele de angel investors, au apărut fonduri noi. Cum priviți aceste dezvoltări și cum credeți că vor afecta activitatea TechAngels? E în formare o competiție?
Nu îi privesc drept competitori. Nu cred că s-a ajuns într-un punct în care am vrut să investesc și nu am avut loc de alți angels sau entități din piață. Aș vorbi, mai degrabă, de coopetition, decât de *competition*. Cred că e chiar mai bine să fie mai mulți actori în această zonă, pentru că educă piața.

Despre startup-uri

Care este cea mai mare sau mai frecventă greșeală pe care o fac startup-urile la pitch? Dar în activitatea curentă?
Supraevaluarea și optimismul exagerat - sunt greșeli frecvente în pitch-uri. E ok să ai o părere bună despre tine, echipa ta sau startup-ul pe care l-ai fondat. Dacă, însă, te supraevaluezi, s-ar putea să sperii investitorii sau să pari neancorat în realitate. Pe de altă parte, optimismul exagerat ajută să pleci la drum, însă socoteala de acasă nu se potrivește aproape niciodată cu realitatea din piață. Fondatorii ar trebui să fie deschiși să accepte și că planurile lor s-ar putea să nu meargă și să fie deschiși către o alternativă.

În activitatea curentă, aș putea puncta faptul că așteaptă prea mult până să pivoteze sau că nu cer sprijinul investitorilor din timp, din diverse motive: orgoliu, teamă, *blindspots*. Puține startup-uri curtează/păstrează ulterior comunicarea deschisă și permanentă cu angelii.

Ori, experiența arată că vor mai avea nevoie de investitori și ulterior, în etapele următoare de construcție a businessului.

Cu ce probleme se confruntă cel mai des? Top 3.
1. Nu știu cum sau cui să vândă. Nu construiesc o strategie funcțională de vânzări sau nu au abilitățile necesare pentru a o pune în practică.
2. Scalează greu și fără să aibă neapărat consecvență pentru asta.
3. Recrutează greu și pierd oameni valoroși, pe măsură ce se termină banii.

Dacă ar fi să oferiți trei idei/sfaturi esențiale pentru fondatori, care ar fi acestea (în ordinea descrescătoare a importanței: cel mai important – primul – cel mai puțin important al treilea)?
1. Planul de acasă nu se potrivește cu cel din târg, fii pregătit să nu îți iasă ceea ce ai visat. Ai curajul de a schimba, pivotează și grăbește-te să încerci lucruri noi. Dacă iese, vezi cum îl transformi într-un sistem replicabil. Dacă nu, ia-o de la capăt.
2. Comunică permanent cu toți stake-holders (inclusiv investitorii), indiferent dacă merge bine sau prost. Vei fi suprins cât de mult ajutor poți primi, când comunici vs. când nu se mai aude nimic de la tine.
3. Banii se termină, de cele mai multe ori, mai repede decât ai estimat. Indiferent cât de optimist ești, pregătește un plan cu ce faci, înainte de terminarea banilor.

Mihaela Matei

Cum vedeți evoluțiile din ultimii ani în ecosistemul startup? Vedeți semne de evoluție sau de involuție ale startup-urilor? În ce constau/ care ar fi acestea?
Sunt semne de evoluție ale startup-urilor. Pitch-urile de prezentare la care am participat reușesc, de cele mai multe ori, să fie succinte, să atingă elemente importante legate de nevoia pe care produsul/ startup-ul încearcă să o rezolve, cum încearcă să o rezolve, ce etape trebuie parcurse și nevoia de finanțare estimată (câteodată mai realist, alteori cu o doză de optimism care încă nu a trecut testul dur al realității). Modelele financiare propuse pot fi îmbunătățite, iar încrederea pe care startup-ul o transmite depinde la momentul pitch-ului și de experiența celui care prezintă, de gradul lui de încredere în a discuta/răspunde unor întrebări diverse, atenția cu care răspunde la întrebări, cât de atent este cu timpul care i-a fost pus la dispoziție.

Ce impresie aveți privind echipele de startup-uri întâlnite în pitch-uri? Ați detectat un pattern al celor pe care îi urmăriți? În comportament, construcția echipei, planurile de business?
Prezentările în pitch-uri sunt cu atât mai bune, cu cât cei care prezintă sunt mai expuși publicului țintă (investitorii) și au deja mai multe astfel de prezentări livrate. Conving mai ales echipele diverse care „își dau mâna" în timpul prezentării și discută cu încredere pasiune și convingere *(gritt)* despre ideea/produsul/soluția aflată în diverse faze de dezvoltare. Ajută întotdeauna ca cel care prezintă să răspundă întrebării adresate, nu alteia, să discute cu lejeritate și responsabilitate despre modelul de business, prețuri, competiție, riscuri și cum se gândește să le depășească, să aibă un plan serios de investiții. Am observat la colegii mei din TechAngels un grad mare de pierdere a interesului în momentul în care răspunsul la întrebarea: Și, cum vă gândiți să alocați banii din runda „x"?, începe cu „marketing".

Vi se pare că echipele startup-urilor întâlnite au evoluat de când sunteți angel investor? Sunt mai pregătite, mai mature sau, dimpotrivă, simțiți că întâlniți mai multe startup-uri mai puțin pregătite (au existat voci în comunitate care spun că văd o deteriorare a calității startup-urilor)?
Nu am foarte multă experiență ca membru TechAngels, sunt încă unul relativ nou. Părerea mea este că fiecare startup poate să fie unic în felul lui, la fel ca și decizia de a investi într-un startup. Contează atât ideea/produsul, dar și modul în care cel care l-a fondat înțelege să implementeze ideea respectivă, transformând un vis în realitate. Cu ce disciplină și deontologie a muncii acționează, cine îl ajută, cum își identifică punctele slabe, astfel încât să poată să identifice oamenii care să îl completeze, să-l forțeze să se dezvolte și să tranforme ideea într-un produs sau serviciu de succes. Ideea este destul de simplă în primii ani: *„grow or die"* și *„cash is king"*. Este vorba de foarte multă voință, disciplină, muncă și determinare. Dacă fondatorul nu le are sau

nu reușește să se adapteze pieței/clienților, va pierde repede banii și ideea va muri. Cred că suntem conectați cu toții într-un ecosistem și când discutăm despre calitatea startup-urilor ar trebui să ne uităm în același timp și la investitori. Este nevoie de un timp de învățare, acomodare, eșecuri - pentru a putea repeta cazurile de succes și să avem mulți unicorni.

Calitatea investitorilor cum vi se pare? Sunt investitorii pregătiți? Vedeți și aici o evolție/ involuție?
Investitorii sunt diverși, la fel ca startup-urile. Unii sunt foarte bine pregătiți, dar cu puțină răbdare sau timp limitat. Alții încearcă să învețe și să evolueze. Cred că este foarte bine că există oameni dispuși să riște și să investească în ideile și visurile altor oameni, există loc pentru noi toți, indiferent cât suntem sau nu de pregătiți, iar decizia de a investi este extrem de personală. Cred că stagnarea - lipsa deciziilor de a investi - reprezintă adevărata problemă, nu cât sunt sau nu de pregătiți investitorii.

Despre TechAngels

Puteți descrie în câteva cuvinte modul în care vedeți evoluția TechAngels? Vă mai amintiți ce știați despre grup înainte de a vă alătura lui? Ce impresie v-a făcut atunci, ce impresie aveți acum? Ce vă face să rămâneți parte a grupului?
Apreciez foarte mult diversitatea grupului și volumul imens de cunoștințe, fără a discuta despre puterea financiară. Înainte de a-i vedea în discuții pe colegii mei, apartenența la TechAngels mi se părea o idee foarte interesantă. Acum, sunt recunoscătoare că m-au primit în grup, am învățat foarte multe și aștept cu nerăbdare întâlnirile noastre de marți, în fiecare săptămână. Cred că avem o identitate și personalitate unică datorită membrilor care vin cu experiențe și investiții diverse, aleg să contribuie și sunt curajoși - există investiții chiar în condiții de incertitudine.

De ce ați aderat la TechAngels? Ce așteptări aveați? Ați regăsit ce vă așteptați?
Am aderat la TechAngels pentru că doream să fac parte dintr-un grup de oameni de la care speram să învăț cum să investesc. Da, am regăsit ce așteptam și sunt mândră că fac parte din TechAngels.

Aveți investiții comune cu alți colegi angels? Colaborați? În ce fel?
Da, am și am avut investiție comună. Colaborăm: discuții față în față, întrebări, răspunsuri, schimb de informații, participări la conferințe. Este o comunitate unită.

Cum ați caracteriza apartenența la TechAngels?
Oamenii inteligenți au capacitatea de a se regăsi unii pe alții. TechAngels este o combinație unică de oameni inteligenți, educați care știu și să investească bine, dar și să piardă cu grație. Cred că atunci când rezultatele sunt bune este simplu să reacționezi, când pierzi sau lucrurile nu merg așa cum ți-ai dorit este dovadă de caracter să știi să-ți asumi, să înveți și să mergi mai departe.

Ce argument ați folosi pentru a invita un angel să se alăture grupului?
Există putere în unitatea grupului nostru! Hai să fii puternic cu noi! Alege să investești în viitor, alege să investești împreună cu TechAngels!

În ultimii ani s-au consolidat pe piața locală mai multe rețele de angel investors, au apărut fonduri noi. Cum priviți aceste dezvoltări și cum credeți că vor afecta activitatea TechAngels? E în formare o competiție?
Este un lucru bun că au apărut mai multe fonduri noi și rețele de angel investors. Cred că este loc pentru toți și apreciez că, încet-încet, ni se dezvoltă apetitul pentru „un pic de risc". Suntem încă la început, însă, iar din punctul meu de vedere TechAngels are un DNA specific, unic și greu de replicat: calitatea membrilor deja existenți, care vin cu experiență, dorință și intenția de a investi, sprijini/educa fondatori aflați la început de drum, de a-i ajuta să aibă succes, nu numai prin investiție de capital, dar și cu investiție de timp, câteodată mai valoros decât capitalul.

Radu Bugică

Cum vedeți evoluțiile din ultimii ani în ecosistemul startup? Vedeți semne de evoluție sau de involuție ale startup-urilor? În ce constau/ care ar fi acestea?
Ecosistemul startup a evoluat, cu certitudine, chiar dacă în ultimul an, pe fondul crizei, se vede puțin conservatorism din punct de vedere al interesului, lumea s-a retras puțin.
În mod cert a evoluat, iar acum, având în vedere ceea ce se întâmplă în economie și în sistemul de VC-uri, nu numai în România, ci și din afară, lumea este puțin în expectativă. E clar că investitorii vor să vadă, sau cei care au fost mai de la început vor să vadă, și niște exit-uri, până la urmă. Deci, ceea ce se întâmplă mi se pare absolut normal. Pe de altă parte, pe baza interesului crescut pe care l-au avut investitorii față de TechAngels, unii cu mai multă experiență, unii cu mai puțină, au apărut și alte grupuri care vor, într-un fel sau altul, să atragă același tip de interes sub diverse umbrele. Ceea ce iarăși e firesc. Cu cât ecosistemul este mai bogat, din punctul meu de vedere, e mai bine pentru toți. Adică și pentru noi ca investitori individuali, și pentru TechAngels ca organizație cât și pentru comunitate.

Despre TechAngels

Puteți descrie în câteva cuvinte modul în care vedeți evoluția TechAngels? Vă mai amintiți ce știați despre grup înainte de vă alătura lui?
Nu pot comenta prea mult despre evoluția TechAngels, deoarece sunt membru doar de 3 ani. Înainte de a mă alătura grupului, lucram în private equity, am urmărit ce se întâmpla și mi s-a părut o zonă foarte interesantă. Am ezitat să investesc la început, deoarece nu vedeam cine face continuarea dupa investiția „angels"-ilor. Erau fonduri puține și aproape toate din afară, cu prezență sporadică, chiar dacă erau câțiva români în businessul ăsta care acopereau bine România – cum ar fi cazul UiPath. Au apărut apoi pe piață Early Game Ventures și GapMinder, care au dat încredere celor care se uitau în jur, dar care poate ca și mine erau ezitanți în a investi.

De TechAngels am auzit de mult timp, îl cunoșteam de mult pe Mălin. Ieșisem dintr-un business private equity și cum urmăream să investesc pentru mine, l-am sunat pe Mălin. Lucrasem banking, pe piata de capital, in investment banking și aveam cunoștințe despre ce înseamnă să fii investitor, deci mi-a fost ușor, cred eu, să mă integrez ca membru TechAngels.

Ce impresie v-a facut atunci, ce impresie aveți acum? Ce vă face să rămâneți parte a grupului?
Cred că am fost al 23-25 lea membru, deci relativ printre primii, după care a urmat o pantă foarte accentuată de creștere a numarului membrilor TechAngels. Din cîte știu, acum sunt peste 130 de membri. Atunci era mai degrabă un grup de investiții, când încă discutam lucruri de bază, cum ar fi de ce nu a plătit „Georgel/Ionel" cotizația, ce facem în condițiile astea? Cum ce facem? Îl dăm afară, ce stăm de vorbă? Adică, ce fel de organizație este asta, dacă nicio cotizație, nu poți s-o plătești? Apoi, au fost alegeri. S-a ales un grup, s-a creat o structură mai organizată, mai profesionistă. N-aș vrea să se înțeleagă că înainte nu a fost profesionistă, doar că acum e mult mai focusată decât era înainte, cu alt mandat, altă agendă de organizare. De la un grup s-a facut tranziția către o entitate.

Ați regăsit ce vă așteptați?
Nu știu dacă am avut așteptări. Încerc să mă conduc după un sfat de la bunica mea: „în viață, să stai pe lângă cei mai deștepti decât tine, că de la ei ai ce învăța". Acesta a fost motivul pentru care m-am dus la TechAngels, m-am dus la cei care sunt mai aproape de business și din punctul ăsta de vedere nu am fost dezamăgit.

Aveți investiții comune cu alți colegi angels? Colaborați? În ce fel?
Am participat și la investiții comune. Adică două feluri de investiții comune, cele care s-au sindicalizat pentru premiile de la *How to Web*, în care TechAngels a avut un tichet, și investiții comune în care mai mulți angels au investit într-un anumit business, și după pitch și în afara pitch-ului, care au venit pe diferite circuite, formule.

Cum ați caracteriza apartenența la TechAngels? Ce argument ați folosi pentru a invita un angel să se alăture grupului?
Exact motivul pentru care m-am dus și eu. Este un grup de oameni deștepți, isteți, care te ajută și pe tine să vezi lucrurile altfel, îți lărgesc orizontul de cunoștințe. Plus bonusul că întâlnești toți puștii ăia care vin fie să ia bani, fie cu idei și, sincer, îți dai seama că tu la vârsta lor, nu aveai nici jumătate din orizontul pe care îl au ei sau curajul de a face ce vor ei să facă. Chiar dacă investești, chiar dacă nu investești, pentru că nu ai resurse în acel an, simplul fapt că participi și îi auzi pe ceilalți cum vorbesc, mi se pare un mare câștig.

Cum ați defini prezența ideală a TechAngels?
Mi-aș dori să fie primul grup la care orice startup se gândește să vină pentru a-și prezenta ideea de business și a obține o investiție

Cum vedeți participarea TechAngels în ecosistem? Adică cum am putea să-i descriem această formă de catalizare pe care o face?
Da, este o pârghie. Ca startup ai acces la un grup de resurse diverse, iar dacă business-ul tău generează interes din partea investitorilor, îi poți selecta pe aceia pe care consideri că te pot ajuta cel mai bine. TechAngels este o comuniune de interese, nu un grup care sindicalizează obligatoriu.

Despre startupuri

Vi se pare că echipele startup-urilor întâlnite au evoluat de când sunteți angel investor? Sunt mai pregătite, mai mature sau dimpotrivă simtiți că întâlniți mai multe startup-uri mai puțin pregătite (au existat voci în comunitate care spun ca văd o deteriorare a calității startup-urilor)?

Depinde cum te uiți la ele. Pot fi lucruri pozitive și lucruri negative. Nu este totul alb sau totul negru. E evident că, după niște povești de succes și niște business-uri care au crescut foarte mult, vin și unele care nu au același potențial sau, pe baza lor, următorii sunt mult prea entuziaști față de etapa în care sunt. Pe de altă parte, trebuie să ne gândim și la ce va veni, și aici e o întrebare.

Dacă apar mai mulți bani din programele de finanțare de la Uniunea Europeană, PNRR etc. au ei unde să cheltuiască atâția bani sau încurajează, de fapt, investițiile în niște business-uri care încă n-au calitățile necesare pentru a fi investite? Noi încă suntem, hai să fim onești, în urma multor țări chiar din zonă în domeniul startup-urilor. La fel și la investitori. După o etapă inițială, în care au venit unii mai curajoși, alții au venit pentru că au auzit că e interesant, doar că n-au avut același focus. Pe de altă parte, am văzut fondatori sau grupuri care au venit să prezinte la TechAngels și credeau că au venit doar ca să semneze un cec. Clar, există o deconectare între ce zic unii și ce zic alții, care rezultă atât dintr-o lipsă de educație financiară, cât și dintr-un un nivel redus de dezvoltare a pieței.

Care este cea mai mare sau mai frecventă greșeală pe care o fac startup-urile la pitch? Dar în activitatea curentă?
Prima greșeală pe care o văd este lipsa corectitudinii datelor din prezentările pe care le fac. Au niște date pe care nu le pot susține cu

claritate: substanța pieței căreia i se adresează, cât de repede pot crește, precum și referințe concrete care dau valoare prezentării și care te ajută pe tine ca investitor să-ți dai seama dacă ei chair înțeleg piața sau, de fapt, prezintă cum ar vrea ei să fie piața. Când îi intrebi de sursele informațiilor pe care le pun acolo, de cele mai multe ori răspunsul este că am citit noi undeva sau, mai rar, unii pun sursa și consideră că e suficient fără să ofere contextul informațional. Din punctul meu de vedere, este parte din entuziasmul tinereții. Cei mai mulți dintre ei au un background solid de oameni din IT, care nu au și educația financiară necesară.

A doua greșeală se referă la componența echipei. Vin 2-3 prieteni și, când îi întrebi cine e șeful, cine va lua o decizie când se vor certa, ei spun că sunt prieteni buni, că nu se ceartă. Nu s-au gândit vreodată că într-un business apar și discuții. Trebuie să se gândească, deoarece se prezintă în fața unor investitori care au nevoie de niște răspunsuri, ca să le dea banii.

Un alt aspect este ce fac după ce primesc prima rundă de finanțare. Nu se gândesc foarte clar la cât timp le ajung acești bani și când trebuie să se pregătească pentru runda următoare și se trezesc cu o lună-două înainte că nu mai au bani și vor o rundă de *follow on.* Sugestia mea este ca, înainte de a veni la pitch, să se gândească cum ar fi dacă ei ar da banii, fără să se extragă din situația de entuziasm.

Cu ce probleme se confruntă cel mai des? Top 3.
O mare problemă o reprezintă transformarea produsului de la partea teoretică, la partea de vânzare. Au nevoie în echipă de cineva care știe să vândă. Am văzut multe business-uri interesante, cu fondatori foarte isteți, dar care nu au știut să vândă. Din păcate, mor încet, fie că nu înțeleg, nu știu sau nu au talentele necesare, iar pentru noi este dificil să ne dăm seama de acest lucru în timp util.

O a doua problemă este crearea unor produse care sunt un *„nice to have"* și nu un *"must have"* și este dificil să le vândă către business-urile din România care nu sunt *early adopters* al unor astfel de tehnologii. Sau, dacă se găsește un antreprenor român dispus să investească, nu are timp acum și nici nu deleagă altcuiva analiza respectivului proiect.

Competiția cu soluții internaționale este o altă problemă. Din acest motiv este important să te duci întâi să vinzi în afară, pentru ca adoptarea soluțiilor se va constitui mai târziu și într-o validare pentru piața locală. Dar și aici poate fi o problemă, deoarece ești mic și necunoscut, chiar dacă soluția ta este interesantă. Sunt multe provocări și dacă ne uităm la piață, nu cred că vom mai avea prea curând o altă firmă de anvergura și viteza de creștere a UiPath. De asemenea, următoarele două-trei companii care vin după UiPath sunt conduse tot de oameni cu experiență, care sunt la a 2-a sau a 3-a iterație, care știu ce au de făcut. Vorbim de Fintech OS, Druid care știu să treacă de niște praguri, în timp ce alții încă se luptă cu ele. Aici e nevoie să știi sau să înveți de la alții cum să mergi mai departe. S-ar putea ca la un moment dat să nu știi ce ai de făcut sau încotro să o iei.

Dacă ar fi să oferiți trei idei/sfaturi esențiale pentru fodatori, care ar fi acestea (în ordinea descrescătoare a importanței: cel mai important – primul – cel mai puțin important, al treilea)?
Primul sfat este despre echipă. Să-și definească bine rolurile, astfel încât să fie clar pentru investitori cine ce face, care este leadershipul și ce se întâmplă dacă apar discuții între ei.

Al 2-lea sfat ține de prezentarea clară a soluției, ce face, care sunt beneficiile, de ce este un *„must have"* pentru potențialul client, cum se diferențiază, cum dorește să crească și cum va face asta, care sunt costurile.

Ultimul sfat este ca, alături de persoanele cu experiență tehnică de programare care au ideile, în echipă trebuie să existe o persoană care știe să vândă. Investitorii își doresc să vadă, pe lângă soluție, o echipă sudată, în care oamenii au competențe complementare. Și, bineînțeles, să fie deschiși și să comunice cu investitorii, cu fondul, după ce au luat banii, deoarece pot primi mult ajutor.

Secțiune startup-uri

Relația cu TechAngels prin ochii fondatorilor de startup-uri + Câteva idei pentru fondatori de la fondatori

Percepția cea mai greșită despre investitorii de tip angel pare să fie că valoarea lor stă în punga cu bani, dacă judecăm după recurența sfaturilor oferite de fondatori către fondatori, care insistă asupra rolului de mentor pe care îl au investitorii angel. Ei subliniază importanța stabilirii unei relații autentice și a unei atitudini de *go getter* din partea startup-urilor prin întrebări, consultări.

Business Angel Network, una dintre rețelele europene la care grupul TechAngels este afiliat, subliniază în documentele profesionale faptul că investitorii de tip angel au două aripi: bani și cunoștințe de business, pledând pentru disponibilitatea comunității de investitori în a aloca timp, pentru a discuta cu startup-urile în care investesc.

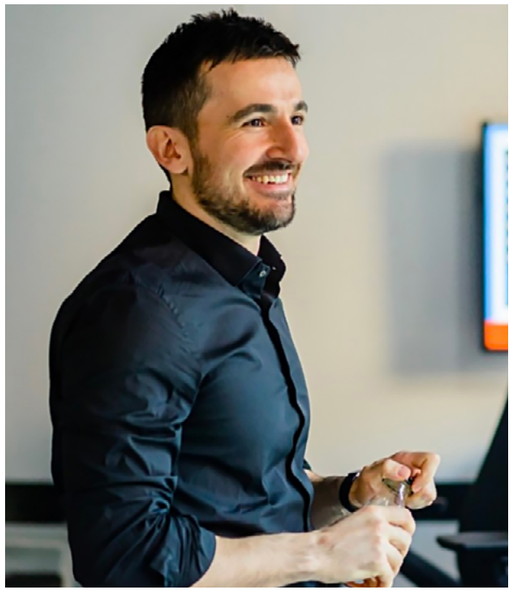
Ce se vede dinspre startup-uri? Sprijin, ghidare, contacte, stabilirea unor raporturi de respect reciproc, ca fiind cheia unui progres în momente de tip *make it or break it.*

Ne-a plăcut mult formularea „investitorii angel sunt singurii care investesc cu adevărat în oameni".

Mai multe, foarte concis, în stilul fără fundițe al domeniului, în secțiunea dedicată fondatorilor care au acceptat să își ia puțin timp pentru a descrie modul în care văd relația cu investitorii lor, membrii TechAngels și câteva idei despre cum să alegi un investitor potrivit. De această dată, un *sneak-peak* în universul echipelor startup.

Adrian Cernat / Smartdreamers

Când ați început colaborarea cu angel investors? În ce moment al dezvoltării? De ce ați apelat la angel investor și nu la alte forme de finanțare?
Colaborarea am început-o în anul 2014, când am încheiat prima rundă de finanțare. Eram în etapa în care ne focusam pe dezvoltarea produsului, coroborat cu achiziționarea primilor users. Din primele discuții avute cu business angels, am avut o sinergie foarte bună, deoarece aceștia vedeau, la fel ca noi, un focus pe product development pe termen scurt-mediu. Dacă ne uităm la alternativa de investment de tip VC,



aceasta vine în momentul în care compania are scalabilitate la nivel de revenue, cu o vizibilitate pe *product-market fit*.

Business angels își asumă un risc mai mare în comparație cu VCs, motiv pentru care ridicarea unei runde în faza incipientă este mai probabilă. Cei care investesc cu adevărat în oameni sunt business angels, deoarece aceștia nu lucrează pe șabloane de investment. Banii investiți vin din propriul cont, iar declanșatorul principal este conexiunea care se formează în primele discuții dintre business angels și echipa fondatoare.

Cum v-a ajutat relația cu angel investor-ul? Sau, mai exact, v-a ajutat cu ceva?
În primul rând, ne-a ajutat să ne maturizăm din punct de vedere business management. Primele întâlniri ale board-ului erau mai puțin despre raportare și mai mult despre business approach.

În al doilea rând, în mare parte din cazuri, business angels sunt persoane care, la rândul lor, și-au construit propriul business și au trecut prin toate provocările. Astfel, aceștia au o empatie și înțeleg provocările, aspect care este foarte important.

În al treilea rând, business angels au fost esențiali pe termen lung. După rundele de VC investment, parte din business angels au rămas în board. Un board mix, cu expertize variate, este esențial.

Ce v-ați dori diferit de la angel investors?
Mai multe investiții prin intrarea mai multor anterprenori de succes în ecosistemul de business angels investment. Da, riscul este mare, dar impactul în societate este, fără doar și poate, unul pozitiv. În 2014, când am închis prima rundă de business angels, ecosistemul de startups și business angels era unul restrâns. Astăzi, este mult mai dezvoltat, cu mai multe persoane implicate în business angels investment. Cu toate acestea, încă avem mulți pași de făcut, ca să rămânem competitivi în regiune sau chiar să devenim un benckmark.

Ce sfat ați da altor founderi – ce să caute și mai ales cum să caute/detecteze/vadă la un angel investor?
Atunci când construiești echipa fondatoare, este esențial să existe o bună sinergie între membri. Procesul este asemănător și atunci când alegi să ridici o rundă de tip business angels. Este important să te uiți dincolo de bani și să vezi ce are de câștigat business-ul (network, know-how ș.a.m.d.).
Un business angel cu experiență îți va da sfaturi, dar nu va dori să impună idei. Foarte probabil, un business angel are mai multe investiții, așa că poți verifica care este experiența de lucru a celorlalți anterprenori. În cazul meu, business angels împărtășeau aceleași valori pe care le vedeam ca fiind parte din fundația companiei, motiv pentru care am avut o bună sinergie de la primele discuții.

George Lemnaru / Green Horse Games

Când ați început colaborarea cu angel investors? În ce moment al dezvoltării? De ce ați apelat la angel investor și nu la alte forme de finanțare?
Am atras finanțare de la un investitor de tip angel pentru prima dată în 2006. Iar a doua oară în 2013. În ambele situații am atras finanțare destul de devreme, când eram în faza de dezvoltare a conceptului. Însă a fost o diferență foarte mare de abordare. În primul caz, în 2006, investitorul a preluat pachetul majoritar al companiei. În 2013, piața de investiții early stage începea să dea semne de maturizare, astfel încât în cazul Green Horse Games, investitorul a preluat un pachet minoritar. Mai târziu, asta a ajutat mult la dezvoltarea sănătoasă a companiei.

Cum v-a ajutat relația cu angel investor-ul? Sau, mai exact, v-a ajutat cu ceva?
În cadrul Green Horse Games, lăsând la o parte aportul de capital, Mălin Ștefănescu ne-a sprijinit constant în momentele în care aveam nevoie de un sfat strategic competent. Uitându-mă în spate, a contat enorm sprijinul lui, atât în momentele bune, dar mai ales în momentele dificile.

Ce v-ați dori diferit de la angel investors?
În cazul Green Horse Games, investitorii s-au completat foarte bine. În funcție de situație, am putut să apelăm la sprijinul lui Mălin sau la sprijinul Catalyst, fondul de investiții care a investit apoi în Green Horse Games.

Ce sfat ați da altor founderi – ce să caute și mai ales cum să caute/detecteze/vadă la un angel investor?
Un angel investor este un partener care trebuie să fie alături de fondatori pe parcursul dezvoltării companiei. Nu reprezintă doar o sursă de fonduri apărut într-un moment dificil al companiei. El te poate ajuta sau încurca. Tocmai de aceea, este nevoie să te asiguri că omul respectiv este potrivit pentru startup-ul tău și că poți lucra bine cu el. Și trebuie să te asiguri de asta încă înainte de a semna actele de finanțare.

Mihai Dârzan / Procesio

Când ați început colaborarea cu angel investors? În ce moment al dezvoltării?
În 2016 am început colaborarea cu primul angel investor, într-un moment în care aveam nevoie de un mentor. Ulterior, am apelat la angels în 2020, 2021 și 2022, pentru că aveam nevoie de finanțare și am primit atât finanțare, cât și knowlegde, network și prieteni.

De ce ați apelat la angel investor și nu la alte forme de finanțare?
Am apelat mai înainte de toate la angels, ulterior, combinat cu finanțare de la angels am obținut împrumuturi de la bancă. Am apelat la angels, deoarece nu obții doar bani ci și, cel mai important, o relație cu niște oameni care au mai făcut ce încerci tu să faci și acest lucru te ajută să faci mai puține greșeli în parcursul tău.

Cum v-a ajutat relația cu angel investor-ul? Sau, mai exact, v-a ajutat cu ceva?
Relația cu angel investors pe care îi avem alături de noi ne-a ajutat din mai multe puncte de vedere, astfel:

- Acces la knowledge relevant pentru noi
- Extinderea networkului și, implicit, creșterea vânzărilor
- Acces la finanțare – angel investors au adus alți angels alături de noi, pe măsură ce aveam alte provocări și nevoi
- Ajutor operațional, atunci când și unde am avut nevoie
- Suport moral – când construiești un startup și depășești tot felul de provocări, uneori ai nevoie să fie cineva care să te înțeleagă, să te asculte și să îți fie alături moral.

Ce v-ați dori diferit de la angel investors?
Nimic diferit față de ceea ce oferă deja. Fiecare angel este unic și poate să ofere ceva unic față de alți angels. Eu nu am așteptări că un angel ar trebui să facă ceva anume, dar el va face, dacă poate (dacă are timp, dacă are cum, dacă are încredere etc.) și dacă are încredere în tine ca fondator.

Ce sfat ați da altor founderi – ce să caute și mai ales cum să caute/detecteze/vadă la un angel investor?

Sfatul meu este să vadă angel investors ca pe niște prieteni și să îi prețuiască ca atare. Un prieten nu este obligat să facă ceva pentru tine, dar o va face, dacă îi ceri și dacă poate. Fiecare angel este diferit și fiecare poate să ofere lucruri diferite. Nu trebuie să ai așteptări că un angel va face ceva fără să îi ceri sau că poate să facă tot ce îi ceri.

Ionuț Vlad / Tokinomo

Când ați început colaborarea cu angel investors? În ce moment al dezvoltării? De ce ați apelat la angel investor și nu la alte forme de finanțare?
În momentul în care aveam un prototip, după ce am fost la un accelerator, aveam semne pozitive de validare (cu piloturi plătite) și ne-am decis să construim o companie în jurul ideii. Și după perioada de *bootstrapping*.

Am apelat la angels, deoarece pentru un startup aflat la început de drum, este o formă mai accesibilă, mai rapidă de a obține o finanțare, fără birocrația specifică VC-urilor sau granturilor. Iar o finanțare de tip debt este destul de improbabilă în acest stadiu incipient.

Cum v-a ajutat relația cu angel investor-ul? Sau, mai exact, v-a ajutat cu ceva?
Contează foarte mult persoana investitorului în sine. În cazul nostru, avem angels mai implicați, activi, dornici să dea sfaturi sau pasivi. Cei pasivi ne ajută că nu se bagă, cei activi și pozitivi ne ajută cum pot, de la sfaturi, la *intros*. Dacă ai noroc, te ajută. Noi am avut noroc cu oameni precum Mălin, în primul rând, care știe cum să discute cu fondatorii, să le țină partea sau să îi certe (dar frumos), după cum e cazul. Aș zice că relația cu un angel e mult mai fun comparativ cu un VC. E mai umană și pozitivă. Dar eu mă raportez doar la experiența proprie, deci nu pot generaliza.

Ce v-ați dori diferit de la angel investors?
Singurul lucru pe care mi l-aș fi dorit poate în plus, retrospectiv vorbind, ar fi fost un angel din industrie (Retail/FMCG).

Ce sfat ați da altor fondatori – ce să caute și mai ales cum să caute/detecteze/vadă la un angel investor?
Să se vadă cu mulți investitori, înainte de a lua o decizie. Este un proces de selecție de ambele părți. Relația e de lungă durată și contează să fie o potrivire de personalitate, cu valori umane și morale similare. Să caute măcar unul sau doi angels care să poată să-i ajute (de exemplu, să aibă habar, networking în industrie). Restul pot fi contributori pasivi. Pentru că nici investitorii nu vor să fie „frecați la melodie", și nici tu nu vrei asta. Dar cu acei 2-3 angels implicați, trebuie să ai o relație bună.

AnaMaria Onică / VoxiKids

Când ați început colaborarea cu angel investors? În ce moment al dezvoltării? De ce ați apelat la angel investor și nu la alte forme de finanțare?
Am început colaborarea cu angel investors în faza incipientă a dezvoltării companiei, atunci când aveam nevoie de fonduri pentru a ne dezvolta produsul și a-l aduce pe piață. Am apelat la acest tip de finanțare, pentru că nu aveam suficiente resurse financiare și nici suficient knowledge de business. Știam că un angel investor poate avea impact pe ambele direcții.

Cum v-a ajutat relația cu angel investor-ul? Sau, mai exact, v-a ajutat cu ceva?
Colaborarea cu angel investors ne-a ajutat, în primul rând, din punct de vedere financiar, permițându-ne să ne dezvoltăm produsul și să-l punem pe piață. De asemenea, angel investor-ul ne-a oferit expertiză și sfaturi prețioase în ceea ce privește dezvoltarea și strategia de afaceri, ajutându-ne să ne poziționăm mai bine pe piață.

Ce v-ați dori diferit de la angel investors?
Nu avem neapărat ceva anume pe care ne-am dori să fie diferit în colaborarea cu angel investors. Este important să existe o comunicare deschisă și transparentă între noi și investitor, astfel încât să putem colabora pentru a dezvolta compania.

Ce sfat ați da altor founderi – ce să caute și mai ales cum să caute/detecteze/vadă la un angel investor?
Un sfat pe care l-aș da altor founderi ar fi să caute un angel investor care să fie interesat nu doar de investiția lor financiară, ci și de dezvoltarea companiei și să ofere expertiză și sfaturi valoroase. De asemenea, ar trebui să cerceteze cu atenție background-ul și experiența investorului și să vorbească cu alți fondatori cu care a lucrat acesta, pentru a afla cum a fost colaborarea cu ei.

Adrian Ispas / VATIS Tech

Când ați început colaborarea cu angel investors? În ce moment al dezvoltării? De ce ați apelat la angel investor și nu la alte forme de finanțare?
Noi am început colaborarea cu un angel investor încă de la prima noastră rundă de finanțare, când l-am adus alături de noi și de 2 VCs pe Mălin Ștefănescu. Am ales să îl aducem și pe Mălin alături de noi din perspectiva know-how-ului și valorii pe care o poate aduce, acest lucru fiind foarte important pentru noi în prima fază de dezvoltare, dar nu numai.

Cum v-a ajutat relația cu angel investor-ul? Sau, mai exact, v-a ajutat cu ceva?
Mălin ne-a ajutat tot timpul cu input la problemele noastre, ne-a făcut intro acolo unde aveam nevoie și, cel mai important, el ne-a direcționat către canalul de distribuție prin parteneri, care a devenit acum una dintre principalele moduri de vânzare a produsului nostru.

La runda a doua au intrat mai mulți angel investori în compania noastră și cu foarte mulți dintre ei mă văd și discut regulat, împart idei, cer sfaturi sau ajutor, iar lucrul ăsta mi se pare cel mai important, pentru că poți să ai acces la mulți oameni cu expertize diferite și de la fiecare să alegi ceea ce e cel mai relevant pentru tine.

Ce v-ați dori diferit de la angel investors?
În cazul nostru, toate lucrurile au mers așa cum ne-am dorit până acum, nu am nimic de adăugat că ne-am fi dorit diferit.

Ce sfat ați da altor founderi – ce să caute și mai ales cum să caute/detecteze/vadă la un angel investor?
Să aleagă angel investori care au expertiză în domeniul în care activează ei, pentru că e genul de relație pe care o poți folosi foarte mult ca să înveți și să te dezvolți și trebuie să ai o relație apropiată cu el/ei și să fie cu adevărat interesat de ceea ce dezvolți.

Pincu Ionescu / AutoVantage

Când ați început colaborarea cu angel investors?
Am început colaborarea cu angel investors în momentul în care ne-am înscris în *Commons Accel.* Am decis să participăm într-un program de accelerare, deoarece am înțeles că avem nevoie de investiții pentru a ne susține creșterea. Atunci am învățat și că eram în momentul perfect pentru a colabora cu angel investors, iar pentru noi Commons Accel a fost locul ideal în care am făcut cunoștință cu această lume a startup-urilor și a investitorilor.

În ce moment al dezvoltării? De ce ați apelat la angel investor și nu la alte forme de finanțare?
În cazul AutoVantage, faptul că am atras mai mulți investitori în proiectul nostru chiar ne-a ajutat să accesăm și alte forme de investiții, astfel am reușit să ridicăm o rundă de finanțare în care au făcut parte atât angel investors, cât și fonduri de VC. Dar, mai important decât banii, angel investorii pot susține un startup și prin expertiza și network-ul lor. Acest aspect a fost foarte important pentru noi, fiind un tech startup în domeniul auto, clar a fost nevoie de mult mai mult decât ceva pasiune pentru mașini.

Cum v-a ajutat relația cu angel investor-ul? Sau, mai exact, v-a ajutat cu ceva?
Un exemplu concret ar fi chiar Matei, cu ajutorul căruia am avut oportunitatea de a pitchui către Fil Rouge Capital, VC-ul care a ajuns, în cele din urmă, să conducă ultima rundă de finanțare ridicată de AutoVantage. Mai exact, relația cu un angel investor este mult mai *hands on*, pe noi ne ajută foarte mult prin experiența și cunoștințele pe care le au.

Ce v-ați dori diferit de la angel investors?
Să fie mai mulți?

Ce sfat ați da altor founderi – ce să caute și mai ales cum să caute/detecteze/vadă la un angel investor?
În primul rând, să se asigure că e momentul potrivit de a ridica investiții. Și cel mai ușor mod de a face asta este de a te pune în pielea investitorului: tu ai investi în compania ta? De ce? Arată suficient de bine cifrele, ca cineva să investească?

În al doilea rând, să comunice cu ei și să încerce să îi cunoască. Până la urmă, este vorba de un parteneriat în care ambele părți trebuie să aibă de câștigat.
Și, cel mai important: *put your money where your mouth is* - să te asiguri că o să livrezi tot ce promiți că vei livra.

Ciprian Cazacu / EasySales

Când ați început colaborarea cu angel investors? În ce moment al dezvoltării? De ce ați apelat la angel investor și nu la alte forme de finanțare?
Am inițiat colaborarea cu investitorii privați (angel investors) după ce am finalizat dezvoltarea produsului și am încheiat primele parteneriate cu clienții. Deoarece am creat un produs cu un potențial semnificativ de creștere, am fost contactați de investitori privați și am considerat această formă de finanțare ca fiind un parteneriat strategic, care ne-a sprijinit în dezvoltarea companiei și în trecerea către următoarea etapă de creștere.

Cum v-a ajutat relația cu angel investor-ul? Sau, mai exact, v-a ajutat cu ceva?
Colaborarea cu angel investor-ii a avut un impact semnificativ asupra dezvoltării noastre. Am beneficiat de consultanță strategică și financiară valoroasă din partea lor, care ne-a ajutat să luăm decizii mai bine informate și să ne orientăm pe direcția cea mai favorabilă pentru creșterea afacerii. De asemenea, angel investor-ii au jucat un rol important în conexiunea noastră cu parteneri strategici relevanți din industrie, deschizându-ne noi perspective și oportunități de afaceri. Această relație cu angel investor-ii s-a dovedit a fi extrem de benefică, contribuind la consolidarea poziției noastre pe piață și la atingerea obiectivelor noastre de creștere.

Ce v-ați dori diferit de la angel investors?
În ceea ce privește colaborarea noastră cu angel investors, un aspect pe care mi l-aș dori diferit ar fi să beneficiem de un nivel mai înalt de mentorat și consiliere. Fiind o companie în dezvoltare, cred cu tărie în puterea îndrumării și a experienței oferite de profesioniști experimentați în industrie. Un mentorat mai profund și mai personalizat ar fi de neprețuit, ajutându-ne să creștem mai rapid și să învățăm din experiențele altora.

Ce sfat ați da altor founderi – ce să caute și mai ales cum să caute/detecteze/vadă la un angel investor?
Un sfat important pe care l-aș oferi altor fondatori în ceea ce privește selectarea unui angel investor este să acorde o atenție deosebită potrivirii culturale și valorilor comune. Este esențial să găsească un angel investor care să împărtășească viziunea lor și să fie aliniat cu obiectivele și strategia companiei.