

Dotyczy: Informacja prasowa dot. raportu „Polski rynek startupowy nie jest ukierunkowany na biznes” przygotowanego przez Rebels Valley oraz Fundację Digital Poland

Wyniki raportu wskazują, że pomimo iż znacząca część dużych przedsiębiorstw chwali się ciągłym monitoringiem rynku technologicznego a osiem na dziesięć korporacji chce współpracować ze startupami, to długofalowych efektów biznesowych ciągle nie widać.

Rosnąca ilość spotkań startupów z korporacjami nie przekłada się na budowę wartości biznesowej – wynika z przygotowanego wspólnie przez Rebels Valley i Fundację Digital Poland raportu oceniającego stosunek kilkudziesięciu korporacji do zawierania współpracy z młodymi spółkami technologicznymi. Większość startupów nie ma szans na nawiązanie długofalowej współpracy z partnerami korporacyjnymi – zazwyczaj wygasa ona w ciągu 12 miesięcy.

- Niestety, słowo startup nie kojarzy się w Polsce z tym, z czym powinno, czyli budowaniem dodatkowej wartości, czyli de facto budowaniem pieniędzy – mówi Tomasz Kowalczyk, partner w Rebels Valley odpowiedzialny za innowacje i wzrost wartości biznesowej. – W rezultacie klienci korporacyjni nie patrzą na startupy jako rzetelnych, długookresowych partnerów. Projekty startupowe niestety często dostają łatkę „PR-ową”, mają przede wszystkim dobrze prezentować się komunikacyjnie.

Chociaż znacząco więcej niż połowa badanych firm utworzyła wewnętrzne jednostki dedykowane poszukiwaniu startupów to najpopularniejszym modelem identyfikowania młodych spółek są konferencje technologiczne czy konkursy startupowe. Co alarmujące, tylko 10% odpowiedzi wskazywało na aktywność sprzedażową ze strony startupów. Bierność tej grupy potwierdzona została dodatkowo opinią nt. poziomu dojrzałości polskiego rynku startupowego – żaden z ankietowanych nie uznał naszego rynku za dojrzały a zdecydowana większość określiła go jako przeciętny.

Co ciekawe, wśród największych barier, które wpływają na brak sukcesów na linii korporacja-startup niechlubne pierwsze miejsce zajęły ex aequo – brak doświadczenia sprzedażowego po stronie młodych spółek oraz niska elastyczność i sztywne realia korporacyjne, utrudniające nawiązanie współpracy z podmiotami zewnętrznymi.

Autorzy raportu:

Rebels Valley to butik doradztwa technologicznego pomagający czołowym globalnym korporacjom we wdrażaniu nowych rozwiązań cyfrowych, także tych oferowanych przez startupy. W latach 2018-2020 zrealizowane projekty objęły swoim zasięgiem ponad 30 polskich i międzynarodowych korporacji oraz 70 MŚP.

Fundacja Digital Poland zamienia cyfrowe wyzwania w szanse dla polskiej gospodarki. Pozycjonujemy Polskę jako wiodący ośrodek innowacji cyfrowych na świecie. Edukujemy Polaków i pokazujemy, że cyfryzacja to szereg korzyści.

Pozostali partnerzy raportu:

Crido

Baker McKenzie