**Będą pieniądze dla start-upów, także na ekspansję. Jaki kierunek wybrać?**

**Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej w ramach Funduszy Europejskich dla Nowej Gospodarki zakłada realizację 5 programów wspierających start-upy z potencjałem na szybki rozwój. Projekt ma ruszyć na przełomie 2022/2023, a łączna pula finansowania to 3,2 mld zł. Część z tej kwoty zostanie przeznaczona m.in. na wsparcie w internacjonalizacji. Zainteresowanych już teraz odsyłamy do krótkiego przeglądu ciekawych kierunków ekspansji.**

**Mocno konkurencyjny rynek niemiecki**

Polscy przedsiębiorcy często decydują się na ekspansję do Niemiec. Dlaczego? To przede wszystkim efekt bliskości geograficznej, siły powiązań gospodarczych, a także podobnej struktury biznesu. Na niemieckim rynku dominują MŚP. W Niemczech jest duża przejrzystość prowadzenia biznesu, niska biurokracja, dostęp do środków pomocowych i 6 do 7 razy większa siła nabywcza. Niemcy borykają się również z problemem znalezienia sukcesorów z uwagi na sytuację demograficzną[[1]](#footnote-1).

Rynek naszego zachodniego sąsiada wymaga wiele cierpliwości. Jest hermetyczny i konkurencyjny – choć wiele zależy od konkretnej branży. Konsumenci posiadają ugruntowane upodobania, a istotny jest dla nich stosunek jakości do ceny. Barierę mogą stanowić różnice kulturowe. W przypadku naszego zachodniego sąsiada warto przeanalizować zmiany, jakie są konsekwencjami sytuacji na wschodzie. Choć obecnie dostawy gazu za pośrednictwem Nord Stream zostały ograniczone, rząd bierze pod uwagę ich całkowite odcięcie. Jak informuje Bawarskie Stowarzyszenie Biznesu, wstrzymanie dostaw miałoby duży wpływ na szereg branż, w tym branżę szklarską, stalową, chemiczną, ceramiczną, spożywczą i tekstylną. Produkcja mogłaby spaść w nich nawet o 50%. To cenna informacja dla polskich start-upów reprezentujących powyższe branże.

**Słoneczna Italia w kręgu zainteresowań**

Włosi do te pory należeli do jednych z ważniejszych partnerów biznesowych naszego kraju. Pierwszy kwartał zamknęły z pozycją nr 5 w obszarze eksportu. Z kolei pod względem udziału importu plasują się na 4 pozycji. A dlaczego rynek włoski staje się coraz bardziej interesujący? Jest kilka aspektów, które o tym decydują. Konkurencja we Włoszech jest mniejsza niż w innych krajach zachodnich. Dodatkowo duże znaczenie ma tutaj podejście kraju do zwalczania epidemii. Co prawda Włosi znacząco ucierpieli z tego powodu, ale jednocześnie zareagowali wdrażając natychmiastowo odpowiednie zasady, czy przyjmując masowo szczepienia. Taka postawa wzmocniła ich wiarygodność i wizerunek stabilnego partnera biznesowego. Ten aspekt widoczny jest również w ratingu zrównoważonego rozwoju (ESG) dotyczącego wpływu środowiskowego, społecznego i oceny kryteriów zarządczych. Zrównoważony rozwój to jeden z kryteriów, który jest istotny dla wielu inwestorów start-upów, i jednocześnie stanowi silny argument, podczas wypełniania wniosków o otrzymanie dofinansowania. Na końcu należy wspomnieć także o aspektach kulturowych – zarówno Polaków, jak i Włochów łączy silna wspólnota wartości. Włosi są znakomitymi negocjatorami, dlatego wspólne wartości mogą budować dobre relacje osobiste, a te przekładać się na pomyślność interesów.

Warto jednak pamiętać o tzw. Golden Power. Jest to możliwość zablokowania przez rząd włoski wszystkich operacji, których celem jest przejęcie podmiotów strategicznych, zagrażających interesom narodowym. Mogą to być działania dotyczące komunikacji, czy infrastruktury.

**USA, czyli szansa na wyjście poza Europę**

Rynek amerykański to okazja do wyjścia z rodzimymi produktami poza Europę. Ma wiele walorów, do których zaliczyć można ogromną siłę nabywczą. Gospodarka jest chłonna, duża i dynamiczna. Charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem geograficznym i gustów konsumenckich. Stabilność rządu amerykańskiego zapewniająca sprzyjający działalności gospodarczej klimat biznesowy. USA liderem innowacji i miejscem nadania globalnego rozpędu każdej działalności gospodarczej[[2]](#footnote-2).

Do wchodzących amerykańskich sektorów należy zaliczyć energię odnawialną, społecznościowe gry sieciowe, aplikacje mobilne, druk 3D czy sektor leków OTC. To cenna podpowiedź dla polskich przedsiębiorców, którzy chcą rozpocząć inwestycje na tamtejszym rynku. Najczęstsze bariery wejścia z produktem do USA to: ograniczenia ilościowe, wymogi sanitarne i towary zakazane.

W przypadku tego runku warto także wspomnieć o statusie dolara jako światowej waluty rezerwowej. Dolar jest od lat uznawany za jedną z „bezpiecznych lokat”, która w sytuacji rosnącej zmienności na rynkach cieszy się dużym zainteresowaniem inwestorów.

**Jaki kierunek wybrać?**

Jak tłumaczy Sebastian Kopiej z Commplace: *Odpowiedź na to pytanie jest prosta: to zależy. Decyzję warto oprzeć na kilku zmiennych, do których oczywiście należą gospodarczo-finansowe, ale także marketingowe. Oczekiwania potencjalnych klientów, poziom konkurencji, czy nawet koszt dotarcia do nich z komunikatem o naszej ofercie.* Od czego zatem warto zacząć? - *Ekspansja na nowe rynki to złożona operacja. Dlatego dobrym pomysłem jest zaangażowanie w nią wielu ekspertów. Efekt synergii pracy analityków marketingowych, finansowych, czy doradców gospodarczych pozwoli rozwiać wiele niewiadomych i zredukować ryzyka* – dodaje ekspert z Commplace.

**Poznaj wszystkie programy**

Zainteresowane start-upy skorzystać będą mogły łącznie z 5 programów, wśród których znajdują się te wspierające ekspansję\*:[[3]](#footnote-3)

**Starter** – Celem programu jest realizacja, za pośrednictwem funduszy VC, inwestycji w małe i średnie firmy znajdujące się na wczesnych etapach rozwoju (seed i start-up), które w większości będą też przed pierwszą komercyjną sprzedażą.

**Biznest** - Celem inwestycyjnym programu jest realizacja, za pośrednictwem funduszy VC, inwestycji w spółki z segmentu MŚP znajdujące się na wczesnych etapach rozwoju (seed i start-up) oraz aktywizacja rynku inwestorów prywatnych, w szczególności Aniołów Biznesu zapewniających finansowanie w formule smart money.

**Otwarte Innowacje** - Celem programu będzie realizacja, za pośrednictwem funduszy VC, inwestycji w małe i średnie przedsiębiorstwa z komponentem B+R+I znajdujące się na zarówno na wczesnych jak i dalszych etapach rozwoju (ekspansji i wzrostu).

**KOFFI** –Celem programu będzie inwestowanie poprzez pośredników finansowych w małe i średnie przedsiębiorstwa na etapie wzrostu, rozwoju, ekspansji, będące w fazie rozszerzania działalności lub realizacji nowych projektów, a także przechodzące na nowe rynki lub na nowe rozwiązania.

**CVC** –Środki z FENG dostarczane będą innowacyjnym MŚP poprzez Fundusze CVC (Corporate Venture Capital) wraz ze środkami inwestorów korporacyjnych.

1. Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa, *Polsko-Niemiecka współpraca – rynek niemiecki jako szansa ekspansji* [↑](#footnote-ref-1)
2. VIRGINIA ECONOMIC DEVELOPMENT PARTNERSHIP [↑](#footnote-ref-2)
3. https://www.poir.gov.pl/strony/wiadomosci/32-mld-zl-na-finansowanie-start-upow-w-programie-fundusze-europejskie-dla-nowoczesnej-gospodarki/ [↑](#footnote-ref-3)