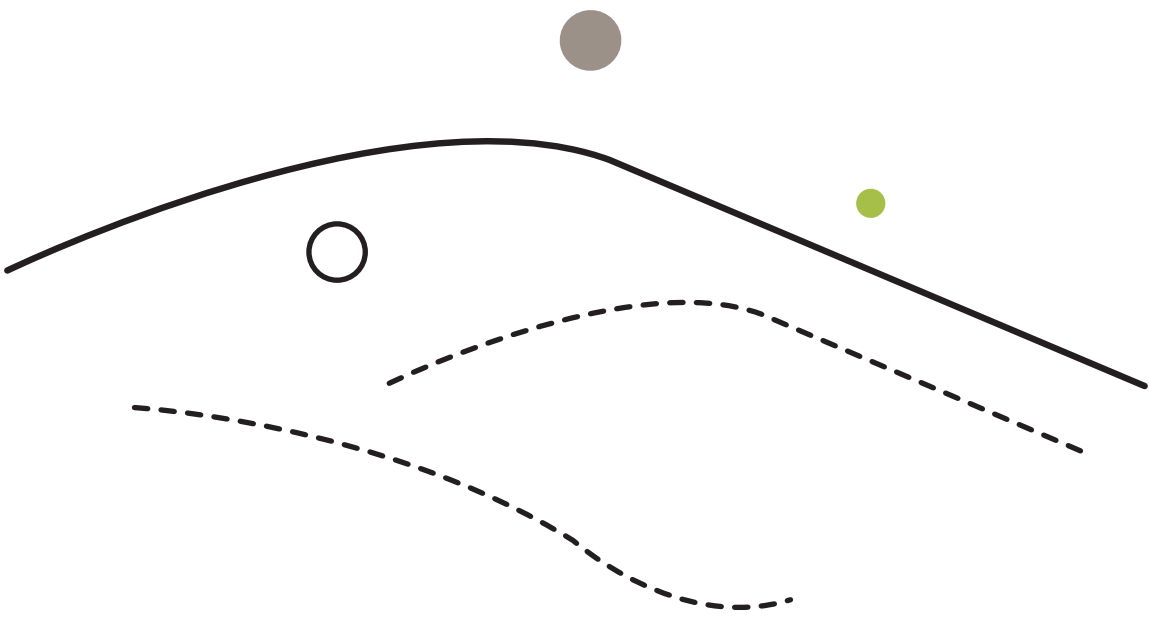


RAPORT 2024 **STARTUPY** **I FIRMY IT**

z regionu Podbeskidzia





RAPORT 2024 **STARTUPY** I FIRMY IT

z regionu Podbeskidzia





STARTUP Podbeskidzie

Łączymy ▶ Wspieramy ▶ Rozwijamy

STARTUPY I FIRMY IT Z REGIONU PODBESKIDZIA 2024

Fundacja Startup Podbeskidzie
Bielsko-Biała 2024

Autor

Paulina Grabska

Współpraca

Wojciech Bachtą
Agnieszka Zielińska

Projekt

Monika Wojdyła

DTP

Agencja Promocyjno-Reklamowa DIMEDIA

Wydawca

Fundacja Startup Podbeskidzie hello@startuppodbeskidzie.pl

Publikacja bezpłatna dostępna na stronie: <https://www.startuppodbeskidzie.pl/>

Patronat Honorowy



Bielsko-Biała



**Uniwersytet
Bielsko-Bialski**



Województwo
Śląskie

Marszałek
Województwa Śląskiego
Wojciech Satuga

Partnerzy Strategiczni



Infonet
PROJEKT



**Sawaryn
i Partnerzy**
KANCELARIA PRAWNA



DA
VINCI
STUDIO



KUPILAS & KRUPA
RADCOWIE PRAWNI I ADWOKACI

dimedia



Interreg
CENTRAL EUROPE



Co-funded by
the European Union

PHINN

Partnerzy



Jantar
Technologia korzyści



SYSTEMY INFORMATYCZNE



Nav24

Wsparcie projektu



& ASSOCIATES



Startupy należy postrzegać jako efekt kreatywności, wychodzenia naprzeciw innowacjom (...).

Startupy niemal z dnia na dzień stają się coraz ważniejszym ogniwem nowoczesnej gospodarki, zaś branża IT odgrywa ogromną rolę w przemyśle, który obecnie ma już inny wymiar i odbiega od swojego stereotypu, jaki pamiętamy choćby jeszcze sprzed dwóch dekad. Każdy zaś raport poświęcony tym aspektom jest jednocześnie zwierciadłem zainteresowania konkretnymi technologiami i kierunkami, w których będą one się rozwijały. Startupy należy postrzegać jako efekt kreatywności, wychodzenia naprzeciw innowacjom. Celem jest zaś poszukiwanie nowych rynków umożliwiających ekspansję i rozwój produktu, który autorzy chcą zaoferować, by osiągnąć w ten sposób sukces finansowy. To szansa, by ich pomysły stawały się motorem gospodarki, a co za tym idzie tworzyli miejsca pracy w zupełnie w nowych sektorach i napędzały produkcję. Wpisuje się to w strategię transformacji Województwa Śląskiego. Będziemy zachęcać młodych ludzi do takich działań, zdobywania edukacji na naszych uczelniach i wykorzystywania potencjału, jaki tkwi w naszym regionie.

Wojciech **Saługa**

Marszałek Województwa Śląskiego





Szanowni Państwo,

Niezmiernie cieszę się z opracowania przez Fundację Startup Podbeskidzie kolejnego trzeciego już raportu o stanie sceny startupowej oraz firm z sektora IT na Podbeskidziu. Wydawnictwo to oparte na wynikach ankiet wypełnianych przez lokalne startupy i przedsiębiorstwa IT, stanowi nie tylko podsumowanie osiągnięć minionego roku, ale także przewodnik po dynamicznie rozwijającym się ekosystemie technologicznym naszego regionu.

Bielsko-Biała i cały region Podbeskidzia od lat słyną z przedsiębiorczości, kreatywności oraz innowacyjnych rozwiązań. W dobie cyfrowej transformacji coraz większą rolę odgrywają młode, dynamiczne firmy z branży IT i startupy, które tworzą nowe technologie i odpowiadają na wyzwania współczesnego świata. To właśnie te firmy wprowadzają nasz region na nowe tory rozwoju gospodarczego, wzmacniając lokalny rynek pracy i budując jego konkurencyjność w kraju i za granicą.

Raport jest cennym źródłem wiedzy o kondycji sektora IT i startupów na Podbeskidziu. Analizując te dane, widzimy, jak duży potencjał drzemie w naszych firmach – zarówno tych dopiero rozpoczynających swoją działalność, jak i bardziej doświadczonych graczy. Warto podkreślić, że te sukcesy nie byłyby możliwe bez ducha przedsiębiorczości, który drzemie w mieszkańcach Bielska-Białej i okolic.

Bielsko-Biała nieustannie się zmienia, stając się miejscem, w którym nowoczesne technologie i innowacje mogą się rozwijać i przenikać do innych sfer miasta. Mam tutaj w szczególności na myśli kulturę, która chciałbym, aby stała się motorem napędowym rozwoju miasta, wspieranym przez sektor IT skoncentrowany wokół zagadnień przemysłów kreatywnych. W 2026 r. Bielsko-Biała będzie Polską Stolicą Kultury i mam nadzieję, że lokalne startupy i firmy technologiczne wniosą swój wkład w to święto kultury w Bielsku-Białej.

Jarosław **Klimaszewski**

Prezydent Bielska-Białej





Szanowni Państwo,

Jako Uniwersytet Bielsko-Bialski z przyjemnością przyjęliśmy zaproszenie do współpracy w przygotowanie i realizację raportu na temat przedsiębiorstw IT oraz Start-upów aktywnie działających na terenie Podbeskidzia.

Realizacja już trzeciej edycji raportu oraz zaangażowanie 30 startupów oraz 34 firm z branży IT wskazuje na realną potrzebę prowadzenia tych działań, zwiększających naszą wiedzę o rozwoju sektora informatycznego oraz przedsiębiorczości w regionie Podbeskidzia. Celem Uniwersytetu Bielsko-Bialskiego jest kształcenie studentów, których umiejętności i kompetencje odpowiadają na aktualne potrzeby przedsiębiorców naszego regionu, dlatego dynamiczne zmiany widoczne szczególnie w sektorze informatycznym są ważne nie tylko dla przedsiębiorców, lecz także dla Uniwersytetu.

Warto podkreślić, że raport jest rezultatem międzysektorowej współpracy obejmującej środowisko biznesowe, pozarządowe i naukowe, dlatego już po raz trzeci z przekonaniem obejmuję niniejszy raport Patronatem Honorowym Rektora Uniwersytetu Bielsko-Bialskiego, wyrażając uznanie wobec zaangażowania Fundacji Startup Podbeskidzie w realizację tej wartościowej inicjatywy.

dr hab. inż. Jacek **Nowakowski**, prof UBB

Rektor Uniwersytetu Bielsko-Bialskiego



SPIIS TREŚCI

●	CZĘŚĆ I: STARTUPY Z REGIONU PODBESKIDZIA	
●	Rozdział 1.1: Zasięg działalności	16
●	Rozdział 1.2: Usługa czy produkt?	18
●	Rozdział 1.3: Forma prawna	23
●	Rozdział 1.4: Finansowanie	26
●	Rozdział 1.5: Model biznesowy	31
●	Rozdział 1.6: Innowacyjność	34
●	Rozdział 1.7: Zatrudnienie w startupach	42
●	Rozdział 1.8: Rentowność	49
●	Rozdział 1.9: Wyzwania i potrzeby	54
●	Rozdział 1.10: Lista startupów	61
●	CZĘŚĆ II: FIRMY IT Z REGIONU PODBESKIDZIA	
●	Rozdział 2.1: Zasięg działalności	66
●	Rozdział 2.2: Usługa czy produkt?	69
●	Rozdział 2.3: Forma prawna	77
●	Rozdział 2.4: Finansowanie	81
●	Rozdział 2.5: Zatrudnienie w IT	84
●	Rozdział 2.6: Kluczowe kompetencje w IT	95
●	Rozdział 2.7: Rentowność	98
●	Rozdział 2.8: Wyzwania i potrzeby	102
●	Rozdział 2.9: Lista firm IT	112

*Połączenie sił to początek, pozostanie
razem to postęp, wspólna praca to
sukces.*

Henry Ford



WSTĘP



Z przyjemnością prezentujemy trzecią edycję raportu "Startupy i Firmy IT z regionu Podbeskidzia". Regularne badania umożliwiają monitorowanie dynamicznych zmian w sektorze technologii. Czy zmiany są zauważalne po dwóch latach od rozpoczęcia naszych badań? Na to pytanie odpowiadamy w tegorocznej publikacji zestawiając aktualne wyniki z wynikami z poprzednich edycji raportu.

Tegoroczne odpowiedzi zbieraliśmy na przestrzeni czerwca oraz lipca 2024. Dzięki zaangażowaniu 30 startupów i 34 firm z branży IT, możemy przedstawić Państwu aktualny raport. Serdecznie dziękujemy wszystkim firmom z regionu za poświęcony czas i zaangażowanie. Utrzymanie kontaktu i współpracy z lokalnymi firmami jest dla nas niezwykle cenne i pozwala budować silną społeczność przedsiębiorców, którzy wspólnie dążą do dalszego rozwoju naszego regionu.

W imieniu Fundacji Startup Podbeskidzie chcielibyśmy serdecznie podziękować Patronom Honorowym projektu oraz Partnerom i instytucjom wspierającym naszą inicjatywę. Dzięki Państwa zaangażowaniu udało się stworzyć kompleksowy i wartościowy dokument, który stanowi cenne źródło wiedzy dla lokalnej społeczności biznesowej.

Nie przedłużając, zapraszamy do lektury ponad 100 stron opracowanych wyników wraz z porównaniami do poprzednich lat i wyciągania własnych wniosków.

Zespół Fundacji Startup Podbeskidzie





Szanowni Państwo,

Z ogromną satysfakcją przedstawiam Państwu najnowszy raport dotyczący branży IT i startupów w regionie Podbeskidzia za rok 2023. To opracowanie jest owocem intensywnej współpracy z naszymi partnerami oraz zaangażowania respondentów, którym serdecznie dziękuję za udział w badaniu. Tegoroczna edycja raportu przynosi fascynujący obraz rozwijającego się sektora technologicznego w naszym regionie, obejmując 30 startupów i 34 firmy IT, co świadczy o rosnącym zaufaniu do naszej inicjatywy i jej znaczeniu dla branży. Liczba Przyjaciół, którzy wsparli Fundację w realizacji tego przedsięwzięcia, również ogromnie nas buduje.

Analiza danych ujawnia szereg interesujących trendów i zmian w porównaniu z poprzednim rokiem. Obserwujemy wzrost w liczbie zatrudnionych kobiet, zarówno wśród firm IT, jak i startupów. Rynek pracy IT nadal rośnie, jednak stoimy przed nowymi wyzwaniami związanymi z rotacją pracowników i zmieniającym się zapotrzebowaniem na specjalistyczne umiejętności. Innowacyjność pozostaje siłą napędową sektora, z rosnącym zainteresowaniem rozwiązaniami z obszarów takich jak WorkTech, AI, MedTech i IoT. Rośnie liczba startupów w regionie, co również jest sygnałem obierania określonej ścieżki zawodowej przez specjalistów, ale i wskazuje nam, jako ekosystemowi, że nasza praca powinna teraz być jeszcze bardziej zintensyfikowana. Potrzebujemy, jako region, kolejnych sukcesów founderów spod Klimczoka.

W tegorocznym raporcie zwracamy również uwagę na zmieniający się krajobraz finansowania startupów oraz kwestie związane z różnorodnością w branży. Te aspekty, wraz z innymi kluczowymi odkryciami, są szczegółowo opisane w pełnej wersji raportu, do której lektury serdecznie Państwa zachęcam.

Jestem przekonany, że niniejszy raport będzie nie tylko źródłem cennych danych, ale przede wszystkim inspiracją do działania i narzędziem wspierającym podejmowanie strategicznych decyzji. Mamy nadzieję, że pomoże on w identyfikacji nowych możliwości rozwoju oraz w wypracowywaniu rozwiązań, które umocnią sektor IT i startupów na Podbeskidziu.

Zapraszam Państwa do dogłębnej analizy przedstawionych w raporcie informacji. Wierzę, że zawarte w nim dane i wnioski będą stanowić nieoceniony zasób dla wszystkich zainteresowanych rozwojem branży technologicznej w naszym regionie.

Wojciech **Bachta**

*Prezes Fundacji Startup Podbeskidzie,
CEO Da Vinci Studio*



CZEŚĆ I:

**STARTUPY
Z REGIONU
PODBESKIDZIA**



WSTĘP

W pierwszej części raportu skupiamy się na analizie danych dotyczących rozwoju startupów w naszym regionie. Na potrzeby badania startup definiujemy jako:

Przedsiębiorstwo lub grupę osób, które działają na rynku krócej niż 5 lat i dzięki innowacjom (technologicznym, procesowym, organizacyjnym, marketingowym) dynamicznie rozwijają swój biznes i skalują wyniki firmy.

W poszczególnych rozdziałach analizujemy różnorodne aspekty dotyczące startupów w regionie Podbeskidzia: charakterystykę założycieli, obszary działalności, źródła finansowania, formę prawną, model biznesowy oraz strukturę zatrudnienia. Zwracamy szczególną uwagę na rozdziały poświęcone innowacyjności, rentowności, wyzwaniom i potrzebom, które wpływają na codzienne funkcjonowanie startupów.

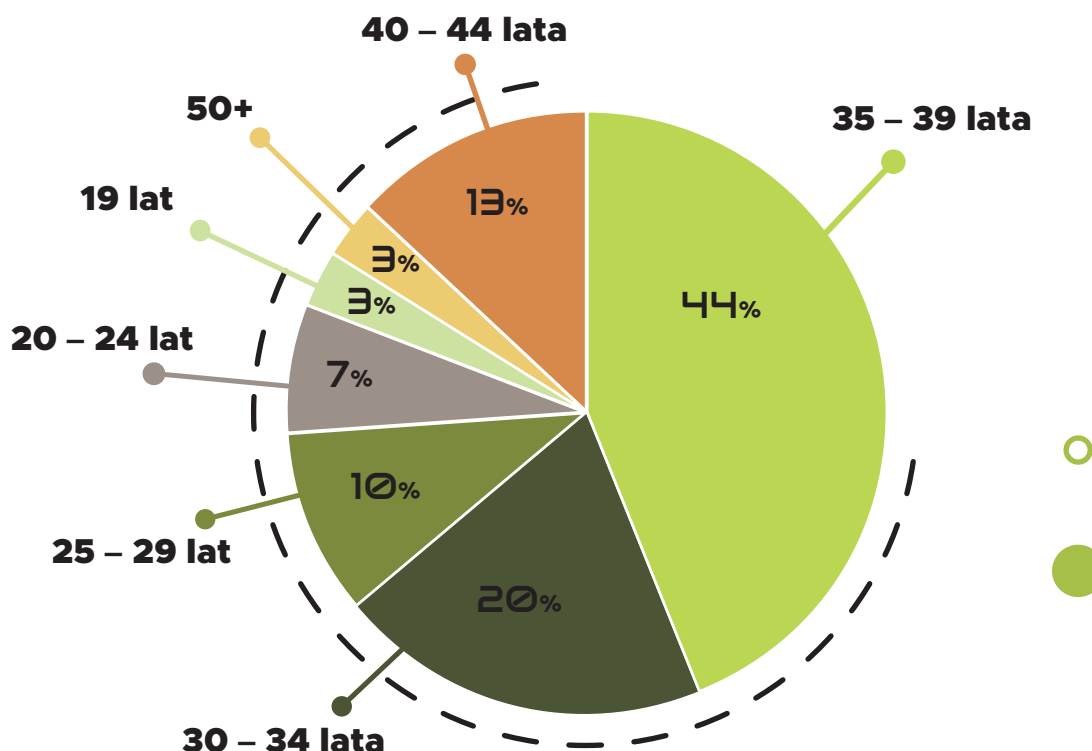
Uwzględniając dynamiczne zmiany zachodzące w firmach z branż technologicznych w krótkich okresach czasowych oraz dysponując wynikami z dwóch poprzednich edycji raportu, publikacja ta zawiera porównania.

Do opracowania raportu przeprowadziliśmy badania ilościowe za pomocą kwestionariusza ankiety. Zapytania zostały rozesłane do 44 przedsiębiorców z prośbą o udział w naszym projekcie. Odpowiedzi otrzymaliśmy od 30 respondentów, którzy spełnili kryteria związane z obszarem działalności (region Podbeskidzia) oraz przyjętą definicją startupu.

Serdecznie dziękujemy właścicielom startupów za ich otwartość i zaangażowanie. Mamy nadzieję, że niniejszy raport przyczyni się do dalszego rozwoju innowacyjnych przedsięwzięć w naszym regionie i stanie się wartościowym źródłem informacji dla wszystkich zainteresowanych ekosystemem startupowym.

KIM JEST PODBESKIDZKI FOUNDER?

WIEK ZAŁOŹCIELA STARTUPU



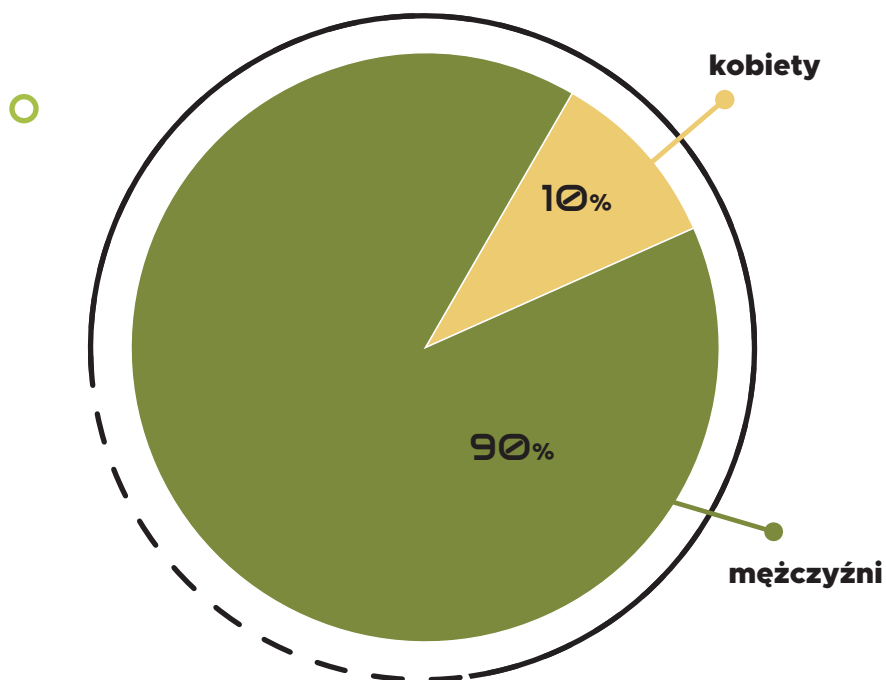
Spośród wszystkich badanych respondentów najliczniejszą grupę wiekową stanowią osoby urodzone w latach 1985–1994 (30-39 lat), które stanowią łącznie aż 64% całej próby. Drugą pod względem liczebności grupę tworzą osoby w przedziale wiekowym 20-29 lat - 17%. W badaniu znalazła się także jedna osoba powyżej 50. roku życia oraz jedna osoba poniżej 20 roku życia.

Badania wskazują więc podobne rezultaty jak sprzed dwóch poprzednich lat - start-upy są prowadzone w znacznej części przez osoby między 30, a 40 rokiem życia.

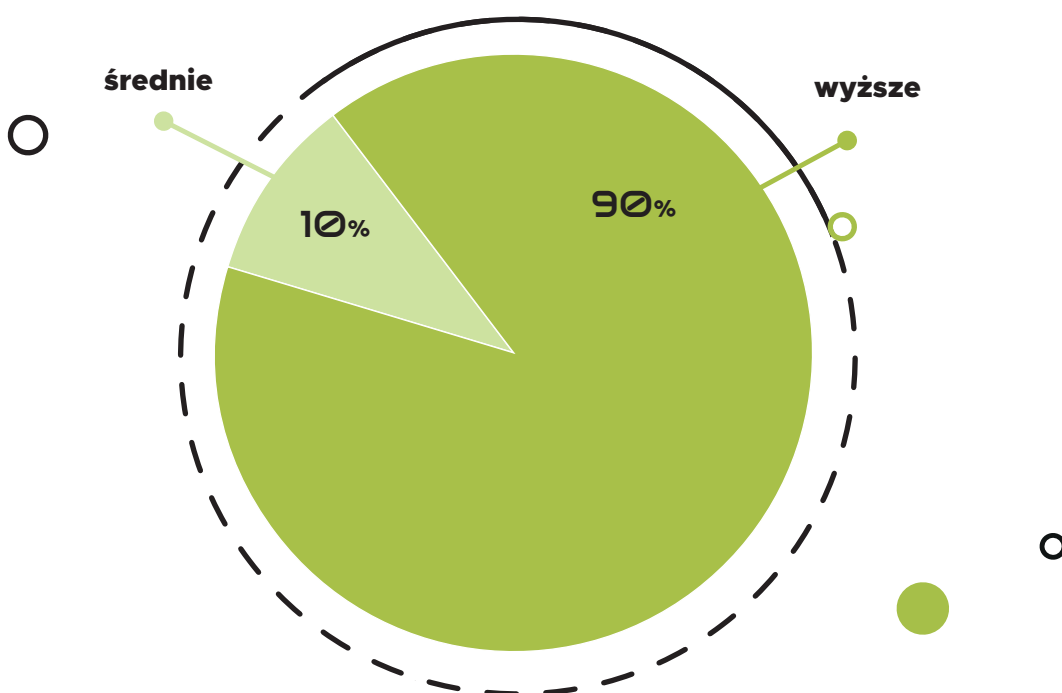
PŁEĆ ZAŁOŹCIELA STARTUPU

Zaledwie 10% ankietowanych założycieli startupów stanowią kobiety. Wynik ten potwierdza dane z poprzednich lat, a mimo zwiększonej próby badawczej, odsetek ten pozostaje praktycznie niezmienny.

Płeć założyciela startupu



WYKSZTAŁCENIE ZAŁOŻYCIELA STARTUPU



Wykształcenie wyższe posiada 90% tegorocznych respondentów, odsetek osób z ukończonymi studiami utrzymuje się na bardzo podobnym poziomie jak w ubiegłych latach.

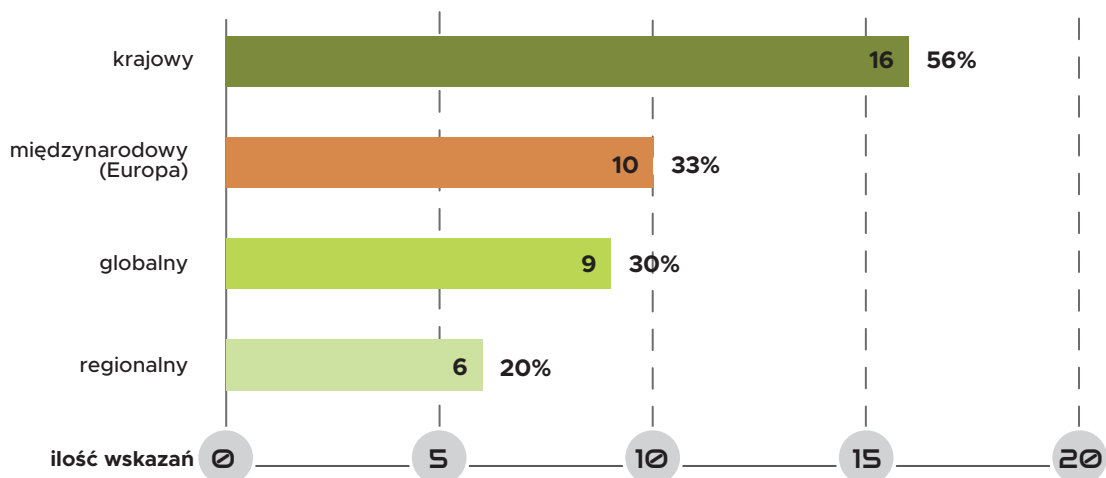
Statystycznie najczęściej założycielem startupu z regionu Podbeskidzia jest mężczyzna w przedziale wiekowym między 30, a 40 rokiem życia, posiadający wyższe wykształcenie.

1.1

ZASIĘG DZIAŁALNOŚCI



ZASIĘG DZIAŁALNOŚCI



Pytanie o zasięg działalności pozwalało respondentom na wielokrotny wybór.

Spośród 30 ankietowanych startupów ponad połowa działa na rynku krajowym, choć dla części z nich nie jest to jedyny obszar ekspansji.

Na rynek europejski weszło 10 startupów, a 9 zdobywa klientów na skalę globalną.

Warto zauważyć, że sześć startupów deklaruje obecność na wielu rynkach jednocześnie, a jeden z nich dociera do wszystkich badanych obszarów, od rynku regionalnego po globalny.

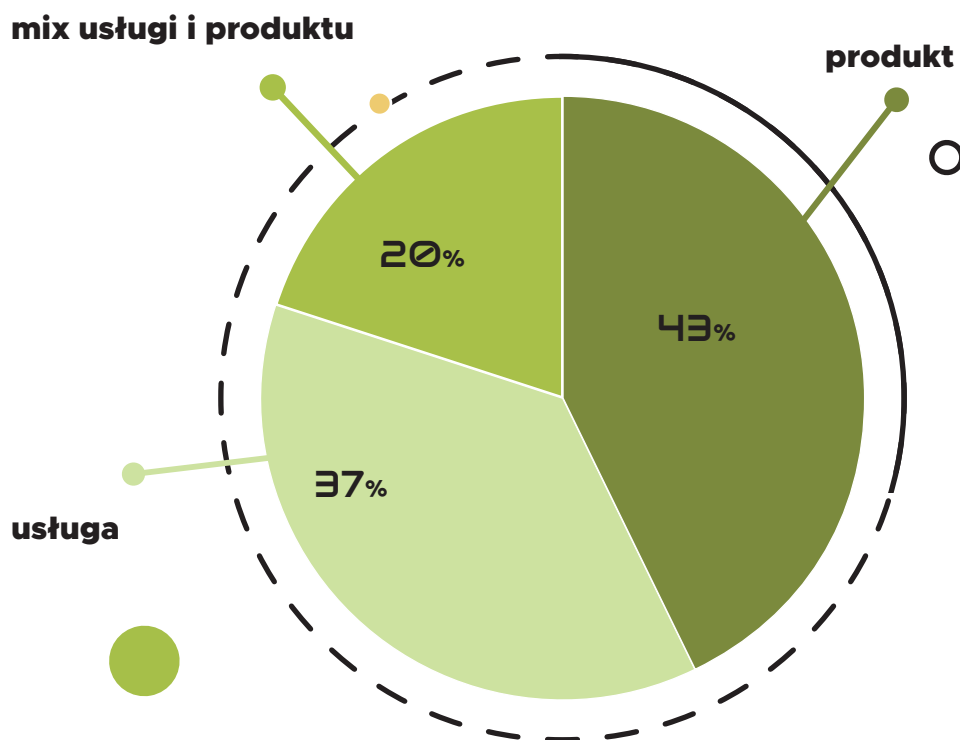
W porównaniu z rokiem 2023 nastąpił zauważalny spadek liczby startupów działających na rynku krajowym: rok temu deklarowało to 70% firm, a obecnie już tylko 53%. Pozostałe obszary działalności startupów utrzymują się jednak na stałym poziomie.

1.2

USŁUGA CZY PRODUKT?



USŁUGA CZY PRODUKT?



Podbeskidzkie startupy koncentrują się na oferowaniu usług bądź produktów w porównywalnym procentowo stopniu, natomiast 20% ankietowanych oferuje mix zarówno produktów i usług.

KTÓRA Z KATEGORII NAJLEPIEJ OKREŚLA OFEROWANE USŁUGI?

Najwięcej wskazań wśród startupów oferujących usługi otrzymała kategoria **WorkTech**. Kolejno najczęściej wskazywaną kategorią było doradztwo. Na trzecim miejscu ex aequo uplasowały się kategorie MedTech oraz Technologie Przyszłości.

Czym jest WorkTech?

Worktech to termin, który odnosi się do technologii i narzędzi wspierających pracę w różnych środowiskach, w szczególności w biurach i przestrzeniach coworkingowych. Obejmuje zarówno rozwiązania software'owe (takie jak aplikacje do zarządzania projektami, narzędzia komunikacyjne, systemy do zarządzania zasobami ludzkimi), jak i hardware'owe (np. inteligentne biurka, urządzenia IoT, systemy monitorujące).

SPORT-TECH

FOOD-TECH
 AUTOMATYZACJA
 PROCESÓW W TLS

USŁUGI IT
 MARKETPLACE

MED-TECH
 BRANŻA
 WETERYNARYJNA

DORADZTWO
 HEALTH&BEAUTY

TECHNOLOGIE PRZYSZŁOŚCI

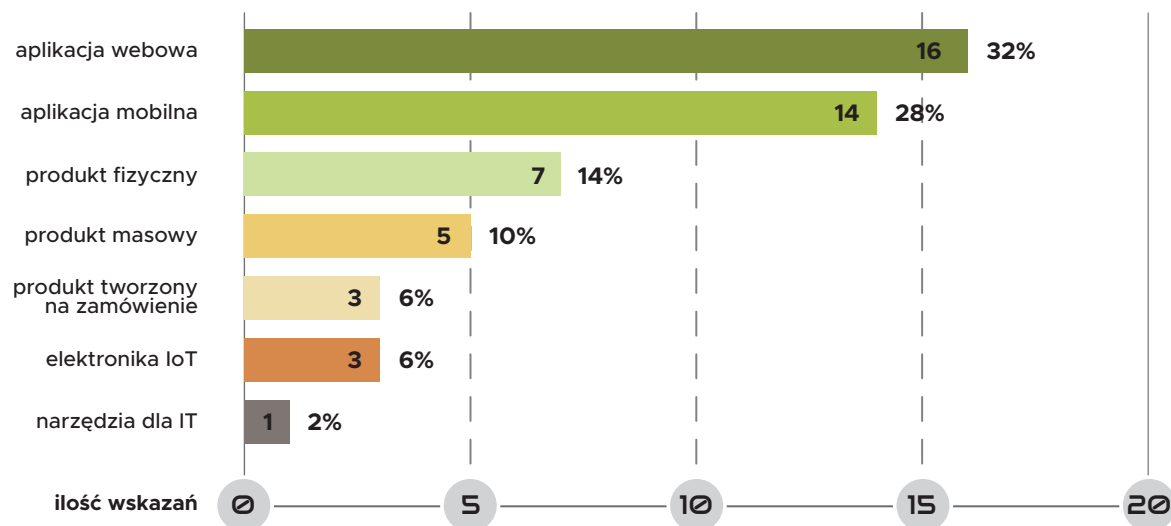
OUTSOURCING

ROZRYWKA

WORK-TECH
 E-COMMERCE



KTÓRA Z KATEGORII NAJLEPIEJ OKREŚLA OFEROWANE PRODUKTY?



Wśród oferowanych przez startupy produktów aż 68% wskazań stanowią rozwiązania cyfrowe tj. aplikacje webowe, aplikacje mobilne oraz narzędzia dla IT, obejmujące także elektronikę z obszaru Internetu Rzeczy (IoT).

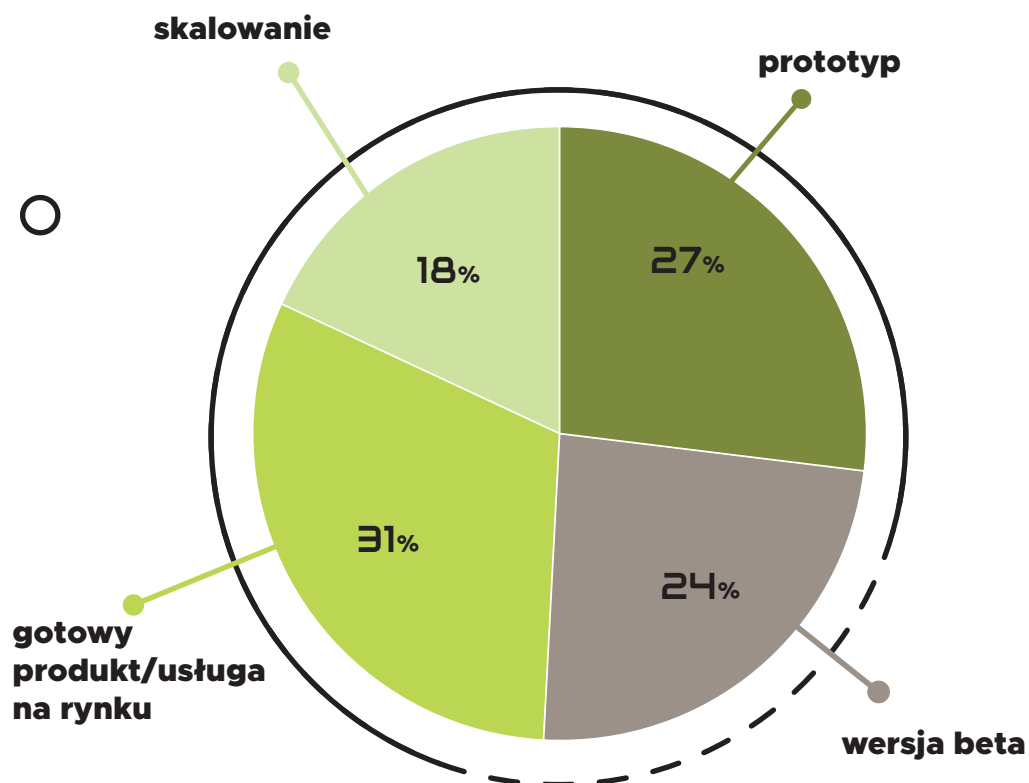
Porównując dane z poprzednimi latami liczba startupów oferujących rozwiązania cyfrowe utrzymuje się na stabilnym, stale wysokim poziomie, co wskazuje na trwałość tego trendu.

Co może wyjaśniać stabilność trendu w oferowaniu rozwiązań cyfrowych?

Rynek kapitałowy jest silnie zorientowany na startupy technologiczne. Inwestorzy są bardziej skłonni do finansowania firm oferujących skalowalne, innowacyjne rozwiązania cyfrowe, które mają potencjał do szybkiego wzrostu i generowania wysokich zwrotów. Technologie cyfrowe umożliwiają startupom natychmiastowy dostęp do globalnych rynków, co jest dużym atutem w kontekście konkurencji. Aplikacje webowe, mobilne i rozwiązania IoT mogą być łatwo wdrażane w różnych regionach świata, co przyciąga startupy do tego typu działalności.

IoT to kolejna dziedzina, która zyskuje na znaczeniu. Startupy rozwijają inteligentne urządzenia, które łączą świat fizyczny z cyfrowym, umożliwiając zbieranie i analizę danych w czasie rzeczywistym. IoT znajduje zastosowanie w wielu sektorach, takich jak przemysł, zdrowie, transport, a nawet rolnictwo, co czyni go obszarem o ogromnym potencjale rynkowym.

FAZA ROZWOJU PRODUKTÓW/USŁUG



Na potrzeby badania zostały wyróżnione 4 fazy rozwoju produktu/usługi

Prototyp - wstępna, uproszczona wersja produktu, która ma na celu przetestowanie podstawowych założeń oraz funkcji.

Wersja beta - bardziej zaawansowana, ale wciąż niepełna wersja produktu, która jest udostępniana wybranej grupie użytkowników do testowania w rzeczywistych warunkach.

Gotowy produkt/usługa na rynku - faza, w której produkt jest gotowy do pełnego wdrożenia i udostępnienia szerokiej grupie odbiorców.

Skalowanie - proces zwiększania zasięgu produktu i jego dostępności na większą skalę, często z myślą o globalnym rynku.

Pytanie umożliwiało ankietowanym wielokrotny wybór. Prawie połowa z 30 badanych startupów posiada gotowy produkt/usługę wprowadzoną na rynek, z czego 6 z nich jest już na etapie skalowania.

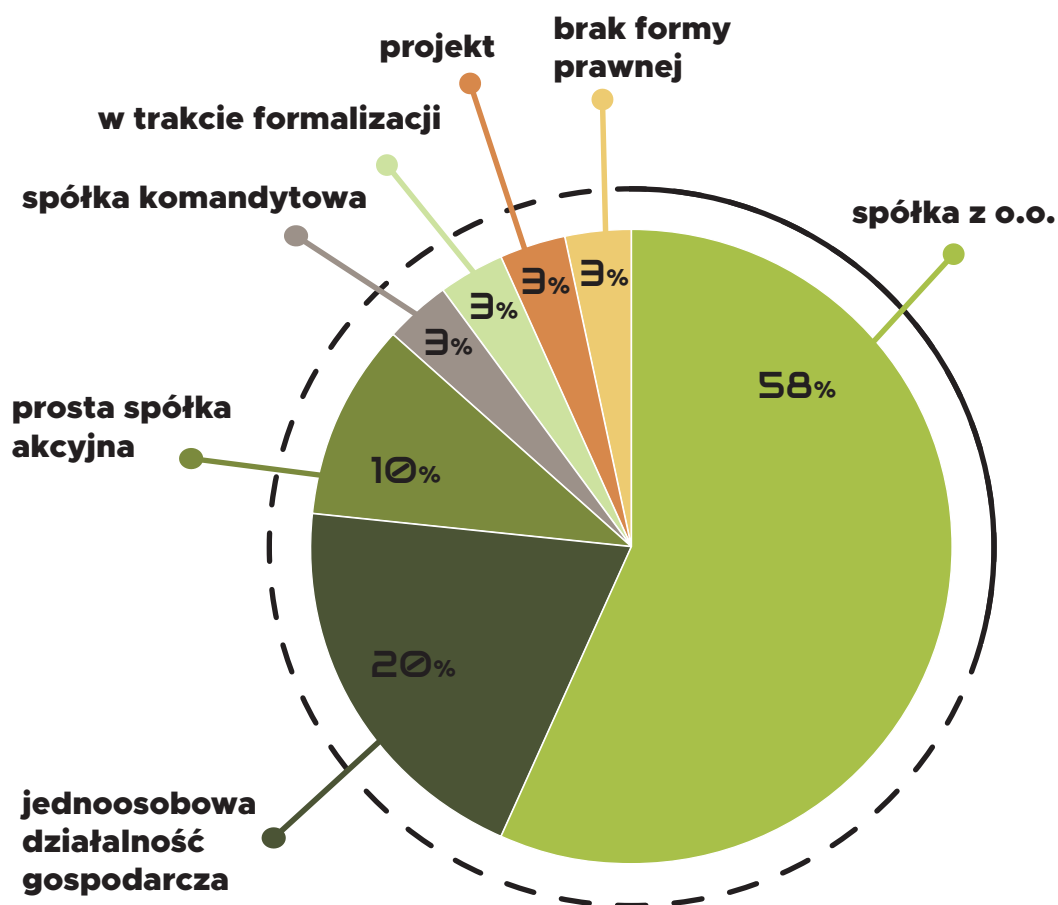
Swój produkt/usługę w niepełnej wersji (prototyp, wersja beta) posiada 51% ankietowanych.

1.3

FORMA PRAWNA



FORMA PRAWNA STARTUPU

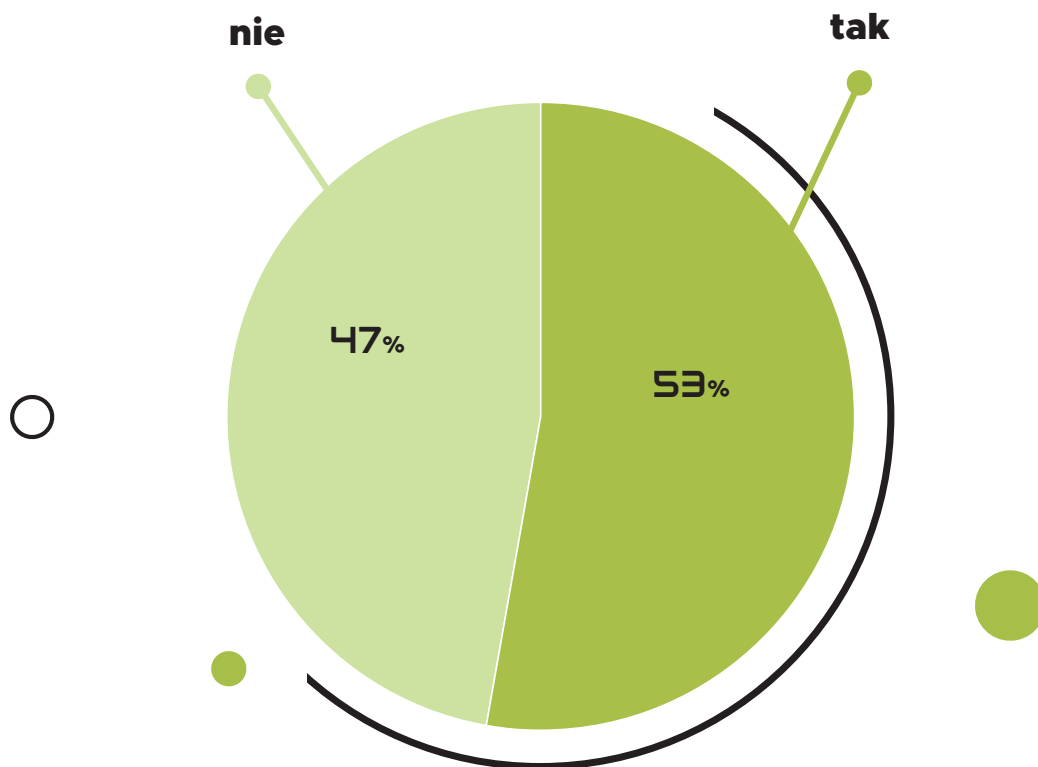


Ponad połowa startupów uczestniczących w badaniu jest zarejestrowana jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Drugą najpopularniejszą formą prawną jest jednoosobowa działalność gospodarcza. 10% badanych wskazało na prostą spółkę akcyjną, która jest stosunkowo nową formą prawną, dostępną od 2021 roku.

W zeszłorocznej ankiecie nie odnotowano żadnej prostej spółki akcyjnej, natomiast w tym roku 3 startupy wskazały na tę formę prawną. Zauważalny jest natomiast spadek liczby spółek z o.o., z 71% na 58%.

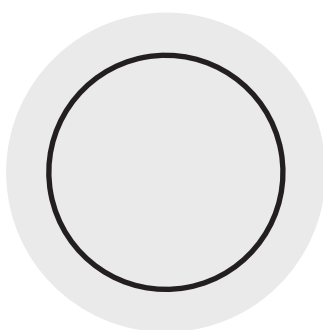


PLANOWANIE PRZEKSZTAŁCENIA FORMY PRAWNEJ STARTUPU



Na pytanie o planowane przekształcenie formy prawnej startupu, aż 16 z 30 respondentów odpowiedziało twierdząco. Wszyscy badani, którzy prowadzą jednoosobową działalność gospodarczą (20% ankietowanych), planują zmianę formy prawnej, najczęściej na spółkę z o.o., choć pojawiły się również plany przekształcenia w prostą spółkę akcyjną oraz spółkę partnerską. Większość właścicieli spółek z o.o. nie zamierza zmieniać formy prawnej, jednak dwie spółki planują przekształcenie w spółkę akcyjną, a kolejne dwie w prostą spółkę akcyjną.

Zauważalny jest wzrost popularności prostej spółki akcyjnej jako alternatywy dla tradycyjnych form, takich jak spółka z o.o. i spółka akcyjna co może być spowodowane jej elastycznością i dostosowaniem do specyfiki dynamicznych startupów.

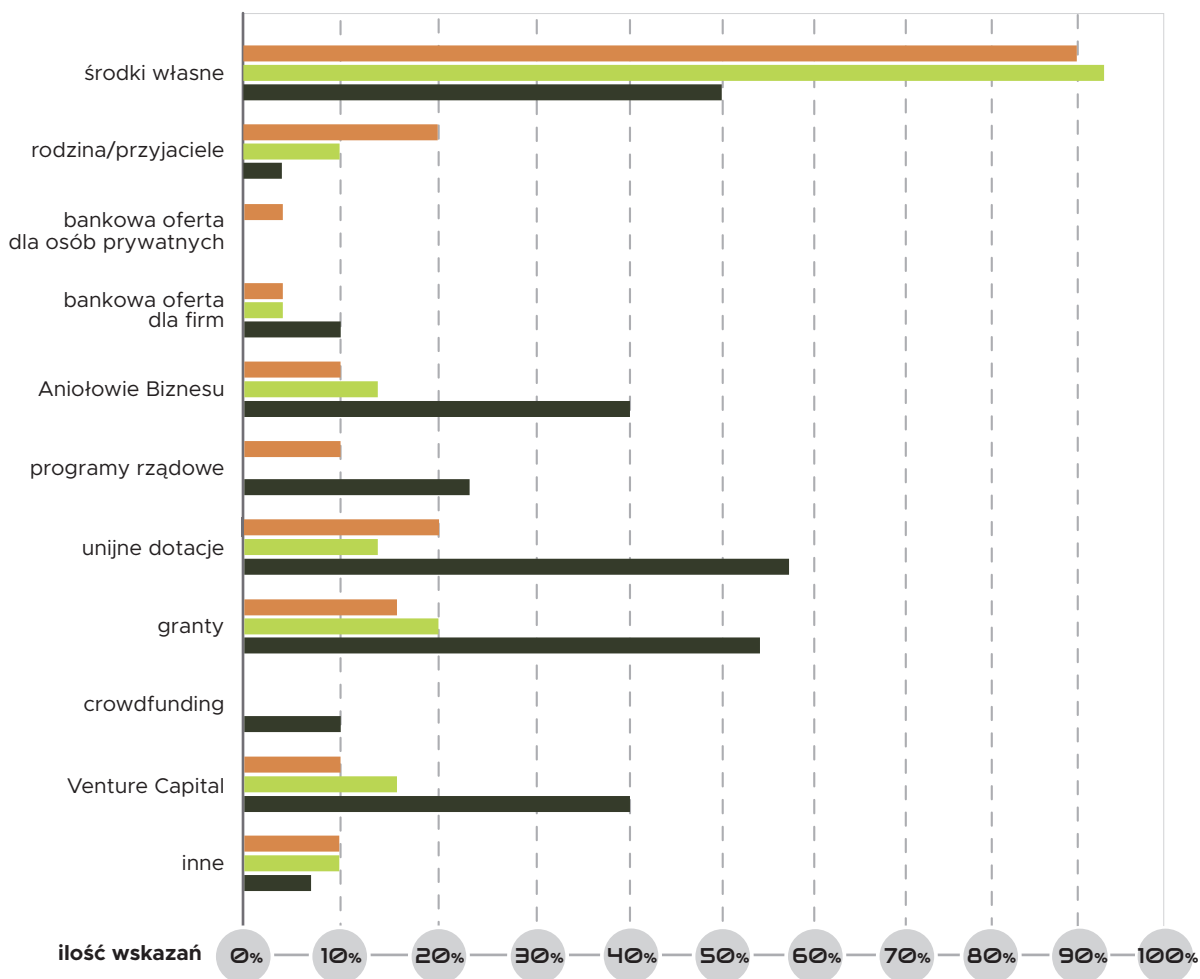


1.4

FINANSOWANIE



ŹRÓDŁA KAPITAŁU: ■ na start ■ aktualne ■ planowane



Źródła kapitału na start

Aż 90% startupów z regionu Podbeskidzia zostało założonych z udziałem środków własnych właścicieli, z czego 40% z nich dodatkowo pozyskało fundusze z innych źródeł.

Największą popularnością przy finansowaniu zakładania startupu cieszyły się środki pozyskane od rodziny i przyjaciół, unijne dotacje oraz granty. Z kolei najmniejszym zainteresowaniem objęte były oferty bankowe dla osób prywatnych i firm oraz crowdfunding.

Tylko 3 z 30 badanych startupów nie zostało założonych z udziałem środków własnych. W ich przypadku głównym źródłem finansowania były dotacje unijne, granty oraz Fundusz Venture Capital.

Źródła kapitału aktualnie

Obecnie 93% badanych startupów jest finansowanych ze środków własnych co odpowiada niemal identycznej wartości jak w przypadku finansowania na start. Porównując dane z zeszłorocznego raportu można zauważyć bardzo podobną

zależność. Można wysunąć więc wnioski, iż startupy w regionie Podbeskidzia preferują finansowanie ze środków własnych z powodu chęci zachowania kontroli, unikania ryzyka zadłużenia bądź też trudności związanych z pozyskaniem zewnętrznego kapitału. Pomimo dostępności różnych form finansowania, przedsiębiorcy polegają w większości na własnych zasobach.

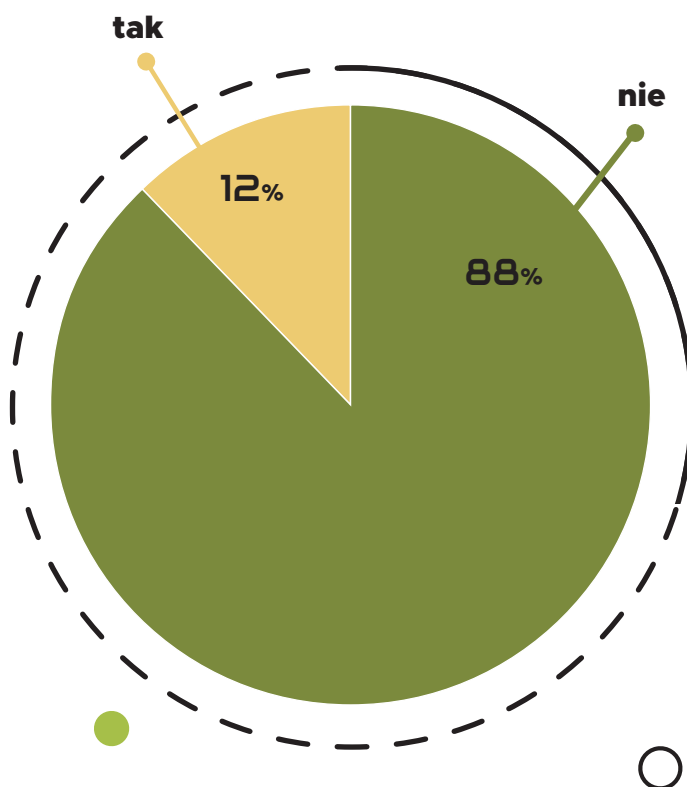
Obecnie największą popularnością przy finansowaniu startupu poza środkami własnymi cieszą się granty oraz Fundusz Venture Capital. Żaden startup nie korzysta z bankowej oferty dla osób prywatnych, programów rządowych oraz crowdfundingu.

Źródła kapitału planowane

Planowane formy finansowania wskazują na rosnące zainteresowanie bardziej zróżnicowanymi źródłami kapitału. 50 % startupów zamierza nadal korzystać ze środków własnych, jednak większość z nich planuje pozyskanie więcej niż jednej formy finansowania. Niemal 60% ankietowanych deklaruje zamiar pozyskania środków z dotacji unijnych. Ponad 50% startupów jest zainteresowanych grantami, a na trzecim miejscu, ex aequo z wynikiem 40%, znaleźli się Aniołowie Biznesu oraz Fundusz Venture Capital. Po raz kolejny najmniej głosów otrzymały bankowe oferty dla osób prywatnych i firm oraz crowdfunding.

Główny wniosek jaki nasuwa się po analizie danych z 2024, poparty również wynikami z minionego roku, to niskie zainteresowanie finansowaniem zewnętrznym: bankowe oferty dla osób prywatnych i firm, a także crowdfunding cieszą się minimalnym zainteresowaniem. Może to wynikać z restrykcyjnych warunków, wysokich kosztów kredytów bądź też braku dostosowania tych form finansowania do specyfiki startupów.

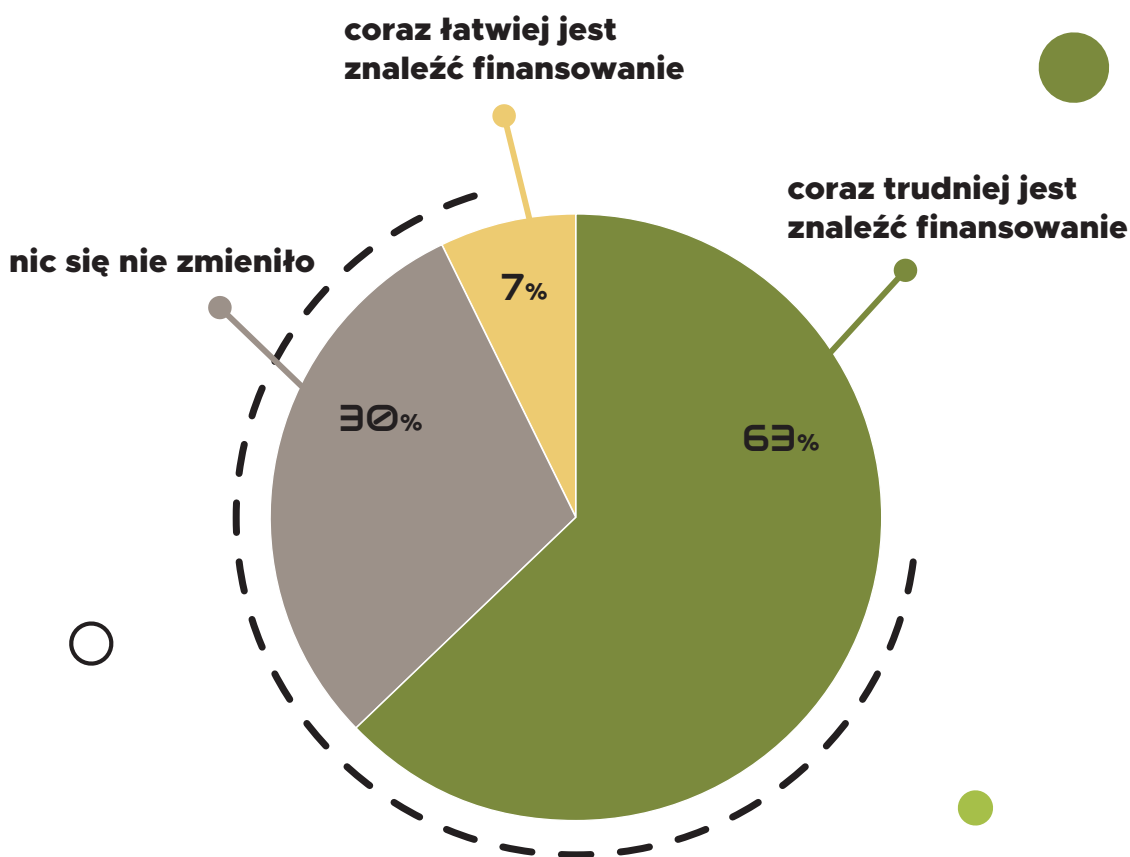
CZY W 2023 ROKU STARTUP POZYSKAŁ FINANSOWANIE?



Na to pytanie odpowiedzi udzieliło 17 ankietowanych. Twierdzącą odpowiedź udzieliły tylko dwa startupy. Wśród tych dwóch przypadków, finansowanie pochodziło z Rudy Inwestycyjnej Seed oraz pożyczek udzielonych przez wspólników.

Wyniki badania wskazują na znaczne trudności w pozyskiwaniu finansowania u przez startupy w 2023 roku. W porównaniu do roku 2022, nastąpiła znacząca zmiana – podczas gdy w poprzednim roku 45% badanych deklaroowało pozyskanie finansowania, w 2023 roku odsetek ten spadł do zaledwie 12%.

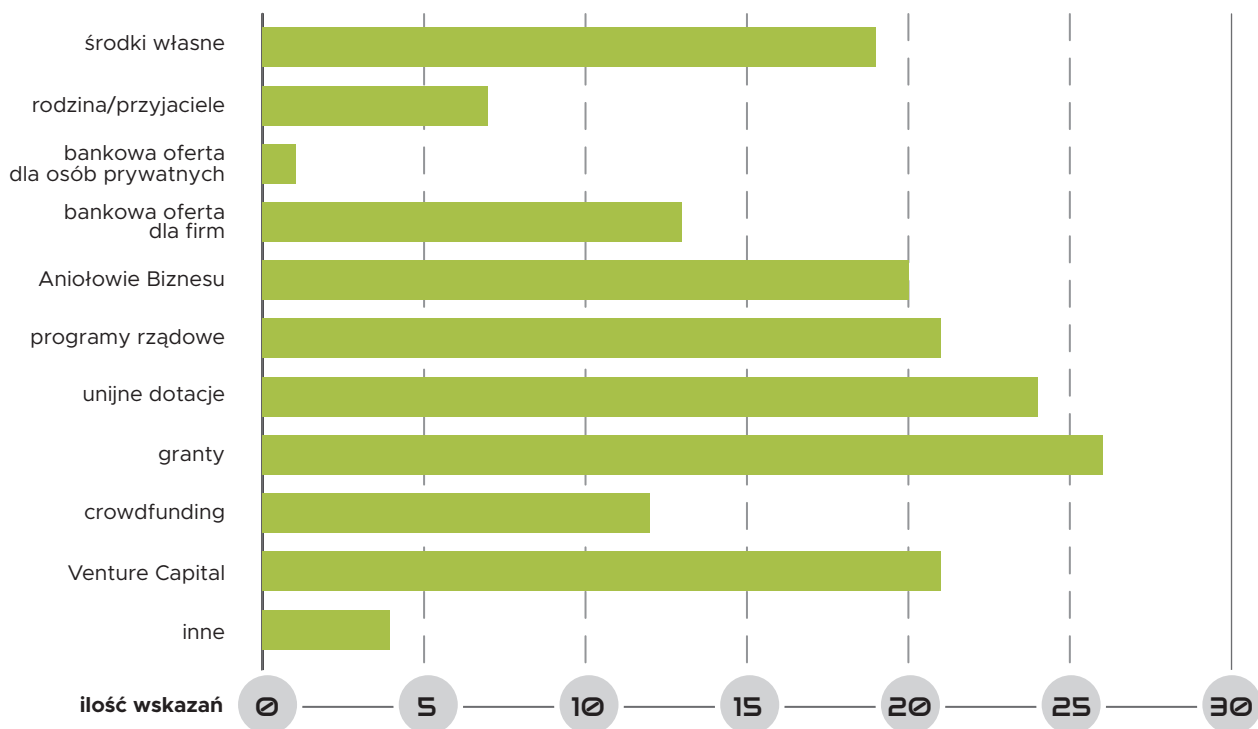
OCENA ZMIAN RYNKOWYCH W KWESTII FINANSOWANIA STARTUPÓW?



63% respondentów uważa, że coraz trudniej jest pozyskać finansowanie dla startupu, co stanowi spadek o 10% w porównaniu do zeszłorocznych wyników. Z kolei 30% badanych stwierdza, że sytuacja nie zmieniła się w porównaniu do poprzedniego roku, co oznacza wyraźny wzrost w porównaniu z rokiem 2022, kiedy to taką odpowiedź wybrało 17% respondentów. Wzrosła więc liczba osób, które nie dostrzegają żadnych zmian w porównaniu do poprzedniego roku, co może sugerować stabilizację trudnych warunków rynkowych, ale na mniej korzystnym poziomie.

Jedynie 7% uczestników badania uznało, że coraz łatwiej jest znaleźć finansowanie, co jest wynikiem porównywalnym do ubiegłorocznego raportu. W obu przypadkach odnotowano znaczny spadek w stosunku do pierwszej edycji raportu z 2022 roku, gdzie 25% badanych twierdziło, że pozyskiwanie finansowania staje się łatwiejsze.

JAKIE FORMY POZYSKIWANIA ŚRODKÓW FINANSOWYCH NA ROZWÓJ STARTUPÓW SĄ AKCEPTOWALNE I/LUB BUDZĄ ZAINTERESOWANIE?



Największym zainteresowaniem cieszą się granty, unijne dotacje, programy rządowe, fundusz Venture Capital oraz Aniołowie Biznesu. Na przestrzeni 3 lat badań wszystkie z wymienionych wyżej form finansowania przodują w ankietach. Preferencje te sugerują, że startupy postrzegają te źródła jako najbardziej dostępne lub oferujące najkorzystniejsze warunki finansowania. Granty, dotacje unijne oraz programy rządowe mogą być szczególnie atrakcyjne ze względu na brak konieczności zwrotu środków, podczas gdy fundusze Venture Capital i Aniołowie Biznesu oferują kapitał w zamian za udziały i mogą wspierać startupy nie tylko finansowo, ale także strategicznie.

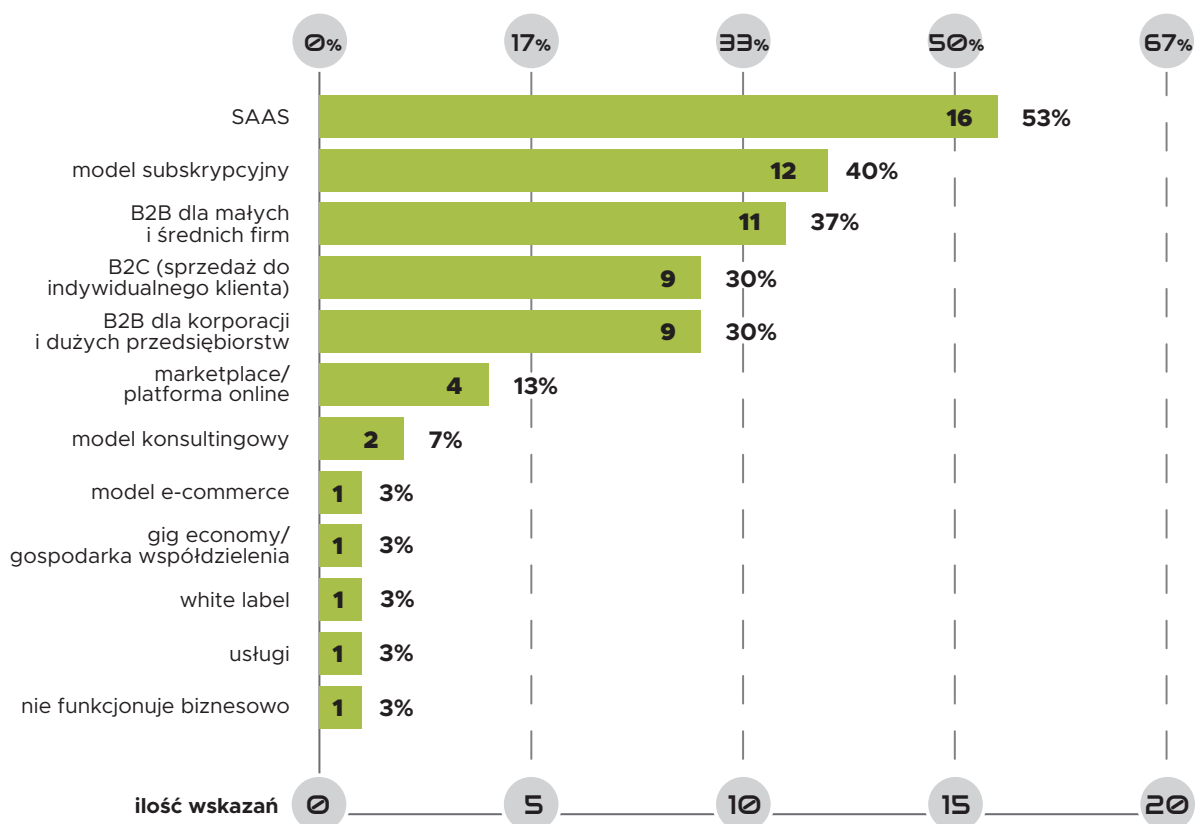


1.5

MODEL BIZNESOWY



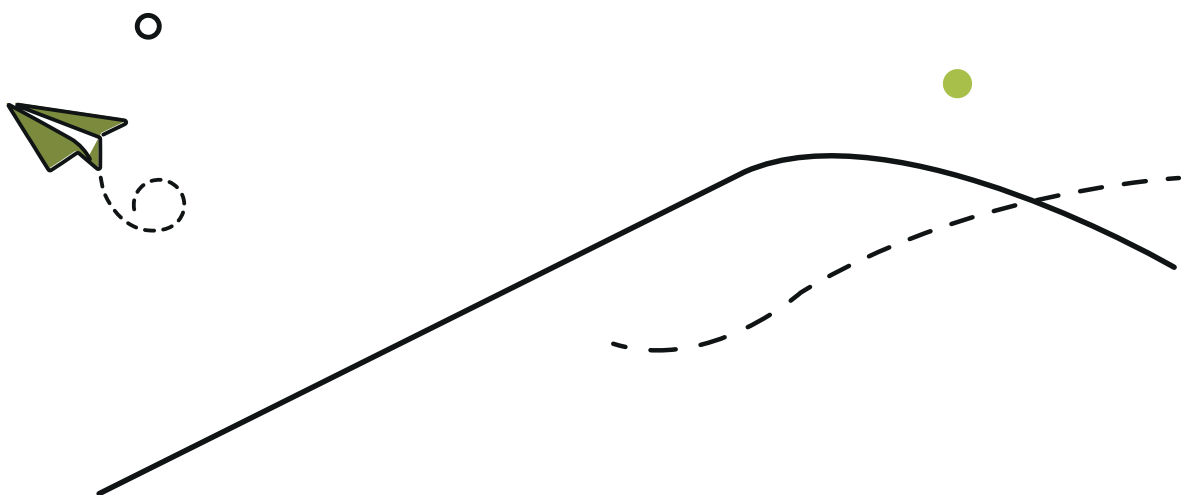
W JAKIM MODELU BIZNESOWYM FUNKCJONUJĄ STARTUPY?



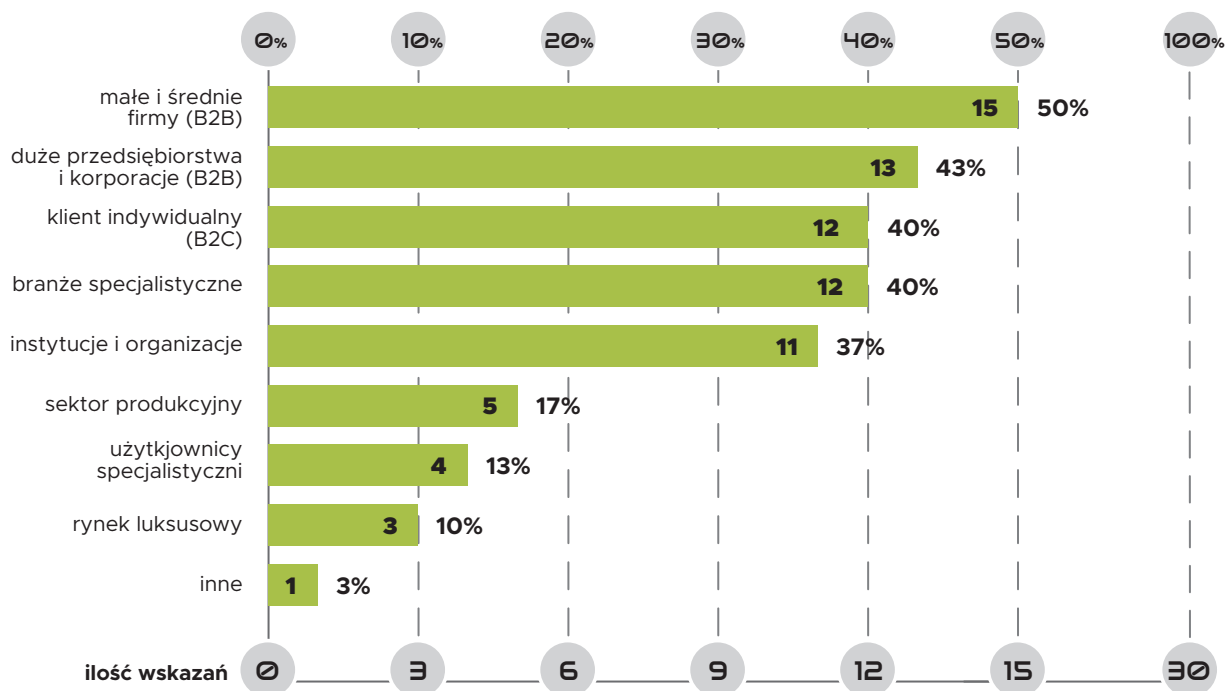
73 % startupów wdrożyło model biznesowy, który jest kombinacją różnych typów.

Najwięcej, bo aż 53% oferuje swoje usługi w modelu Saas. Jest to wynik bardzo zbliżony do obu poprzednich edycji raportu. Model ten najczęściej łączony jest z B2B dla małych i średnich firm oraz korporacji i dużych przedsiębiorstw.

Równie silną pozycję posiada model B2C, który jest popularny wśród startupów obsługujących klientów indywidualnych. Często łączony jest on z modelem subskrypcyjnym, który w tegorocznych badaniach zyskał na popularności. Model subskrypcyjny został wskazany aż 12 razy, co stanowi znaczący wzrost w porównaniu do poprzedniego roku, gdzie zaznaczyła go tylko jedna firma.



DOCELOWA GRUPA KLIENTÓW



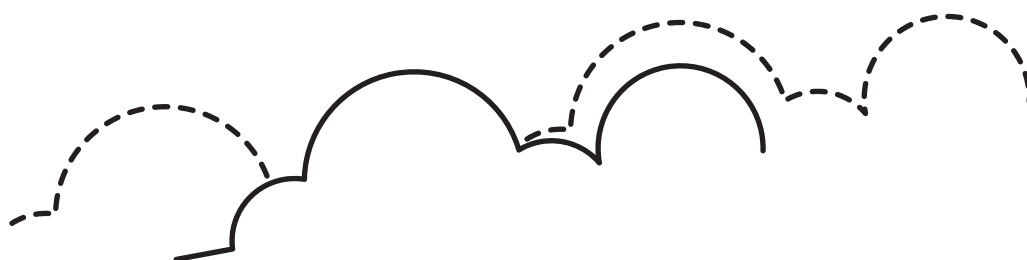
Przeważająca większość badanych startupów utrzymuje bardzo zróżnicowaną ofertę, dostosowaną do różnych segmentów rynku.

Najwięcej głosów otrzymała grupa klientów biznesowych w małych i średnich firmach oraz dużych przedsiębiorstwach i korporacjach. Potwierdzają się dane z wcześniejszych lat, grupa B2B co roku dominuje wśród podbeskidzkich startupów.

Konsumenci indywidualni również stanowią istotną grupę docelową, z 12 startupami działającymi na rynku B2C. Tyle samo startupów kieruje swoje usługi do branż specjalistycznych, takich jak opieka zdrowotna, edukacja, technologia i IT czy rynki finansowe.

Porównując dane z raportem 2023 można zauważyć znaczny wzrost w liczbie startupów kierujących ofertę dla B2C, z zaledwie 17% na 40%.

11 startupów celuje w instytucje i organizacje, takie jak rządy, NGO, czy instytucje edukacyjne. Ten segment rynku jest atrakcyjny ze względu na stabilność, możliwość długofalowych projektów.



1.6

INNOWACYJNOŚĆ



“

Produkt który zapewnia zdecydowanie lepsze parametry od obecnych planowanych rozwiązań (fizyczne produkty nie są jeszcze wprowadzone). Bazowanie na komponentach dostępnych od ręki a nie projektowanie od zera. Off The Shelf.

Innowacyjna technika stymulacji skóry głowy i cebulek włosów.

”

“

Założone funkcjonalności produktu nie są powszechne w podobnych aplikacjach dostępnych na rynku.

Połączyliśmy w jednej aplikacji wszystkie najważniejsze możliwości do zarządzania pracą pracowników deskless.

”

“

Praca nad kawą oraz jej złożonością w postaci żywności funkcjonalnej.

Posiadamy wartość dla użytkowników, która jest unikatowa na rynku.

”

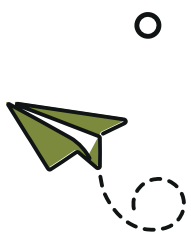
Budowa know-how na temat warunków podróży do wybranych destynacji.

”

“

Zadbanie o dobrostan oraz zdrowie psychiczne nauczycieli i edukatorów.

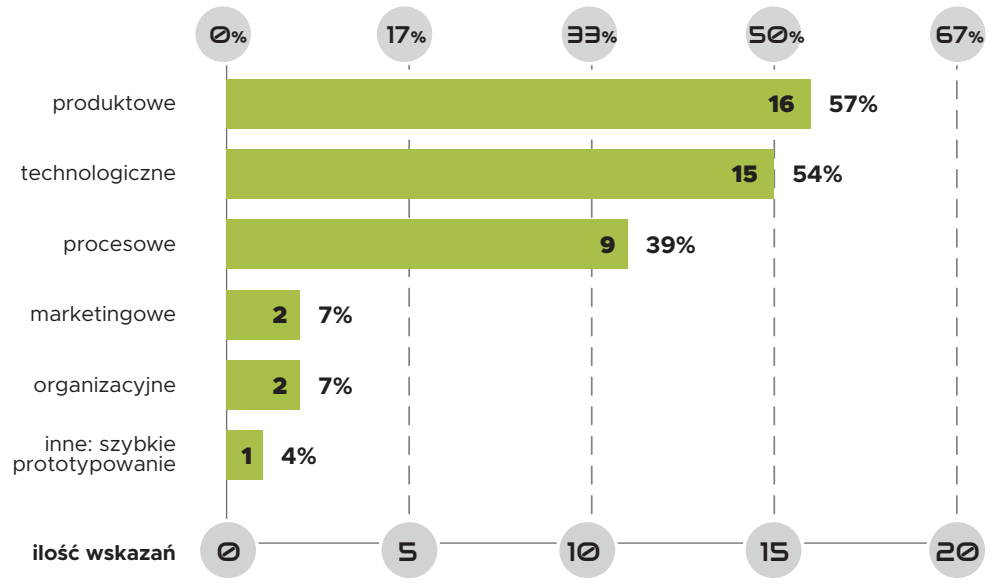
Mikronawigacja Dokładna InnerWeb - technologia mikronawigacji z użyciem technologii BLE z dokładnością poniżej 1m działająca w trybie offline.



Innowacja technologiczna w procesie wycen usługi spedycji.

Jedna z pierwszych aplikacji do nauki j. angielskiego wykorzystująca sztuczną inteligencję, pozwalająca na praktyczne ćwiczenie komunikacji poprzez czat.

DO JAKIEGO RODZAJU INNOWACJI MOŻNA TE DZIAŁANIA / PRODUKTY PRZYPISAĆ?



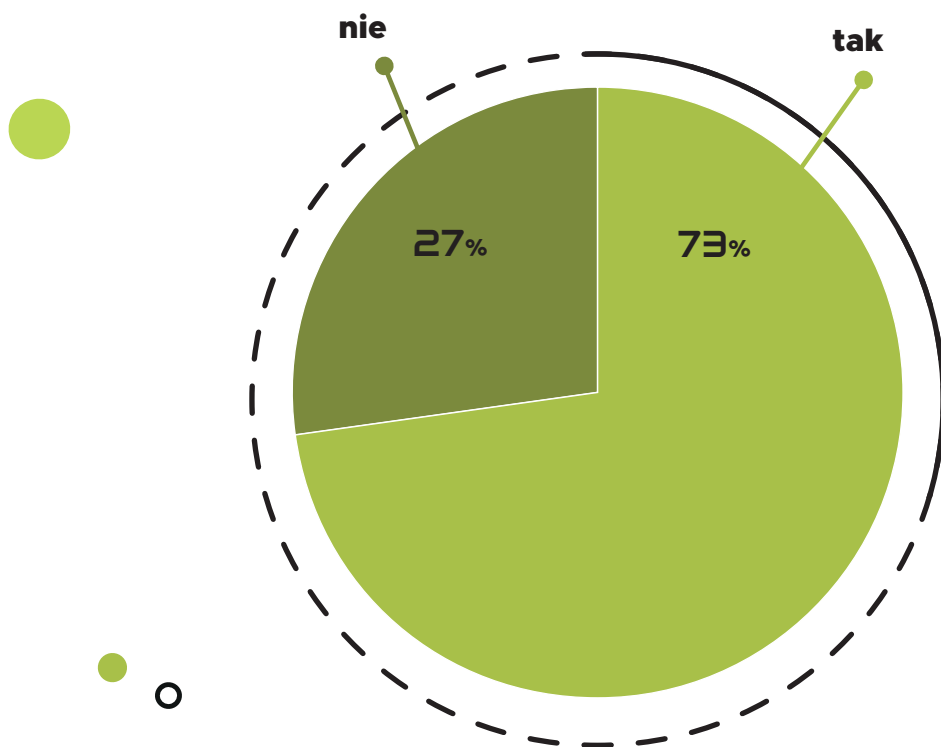
Na 28 startupów, które udzieliły odpowiedzi na to pytanie, 13 z nich stosuje różnorodne rodzaje innowacji:

Najwięcej głosów w tegorocznej ankiecie otrzymały innowacje produktowe i technologiczne, przez większość wskazujących je startupów stosowane w połączeniu ze sobą. Niewiele mniej, 11 głosów otrzymały innowacje procesowe, odpowiedzialne za usprawnianie wewnętrznych operacji i zwiększenia ich efektywności.

Z odpowiedziach zauważyć można niskie zainteresowanie innowacjami marketingowymi i organizacyjnymi. Tylko 2 startupy wskazały na te rozwiązania.

Jeden startup wskazał na innowację w formie szybkiego prototypowania. Tego typu specjalistyczne podejście może być szczególnie ważne w branżach, gdzie czas wprowadzenia produktu na rynek jest kluczowy.

CZY STARTUP POSIADA PRAWA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ?



22 z 30 badanych startupów posiada prawa własności intelektualnej. Wynik jest bardzo zbliżony do ubiegłorocznego badania. Wszystkie startupy, z wyjątkiem jednego, które mają już gotowy produkt na rynku lub znajdują się na etapie skalowania, dysponują prawami własności intelektualnej. Pozostałe odpowiedzi "Nie" pochodzą od startupów, które są na etapie posiadania prototypu lub wersji beta.

Posiadanie praw własności intelektualnej przez startupy jest silnie związane z etapem rozwoju firmy. Startupy bardziej zaawansowane w rozwoju produktu są znacznie bardziej skłonne do zabezpieczania swoich innowacji, co świadczy o ich strategicznym podejściu do ochrony swoich osiągnięć.

PUŁAPKI PRAWNE W STARTUPACH: JAK SKUTECZNIE WNIIEŚĆ PRAWA DO OPROGRAMOWANIA JAKO APORT DO SPÓŁKI

I. Wstęp

W dzisiejszej gospodarce coraz większą rolę odgrywają dobra niematerialne, takie jak prawa własności intelektualnej. Do takich praw należą m.in. prawa autorskie, prawa własności przemysłowej oraz prawa do korzystania z oprogramowania, domen internetowych, logo czy know-how. Z badań opublikowanych w poprzednich edycjach Raportu IT (w tym za rok 2022) wynika, że prawie 80% startupów z Podbeskidzia posiada prawa własności intelektualnej.

W startupach, prawa własności intelektualnej często stanowią dużą część wartości spółki. To ważne nie tylko dla samych założycieli, ale też dla potencjalnych inwestorów. Gdy założyciele nie mają wystarczających środków finansowych na objęcie udziałów lub akcji, jednym z rozwiązań może być wniesienie istniejących praw do oprogramowania lub innych wartości niematerialnych jako tzw. aportu do spółki. Dla inwestorów kluczowe jest, aby te prawa były właściwie zabezpieczone, bo to wpływa na wynik badania due diligence i bezpośrednio przekłada się na wartość inwestycji. Aport ma duży wpływ na majątek spółki i może być użyty do różnych celów, jak rozwój działalności czy zwiększenie kapitału zakładowego.

Celem tego artykułu jest wyjaśnienie, jak bezpiecznie wnieść takie prawa jako aport do spółki oraz zwrócenie uwagi na pułapki, które mogą się pojawić.

Z punktu widzenia spółki, prawidłowo wniesiony aport pozwala na bezpieczny rozwój oprogramowania oraz jego komercjalizację. Dla wspólników ważne jest też, by mieć pewność, że prawa te zostały należycie wniesione do spółki. W przypadku konfliktów między wspólnikami, a twórcą oprogramowania, taka pewność pozwala uniknąć poważnych problemów, takich jak paraliż działania spółki, długotrwałe spory sądowe, a nawet likwidacja spółki.

II. Pułapki czyhające w procesie wniesienia aportu

Nie ma wątpliwości, że majątkowe prawa autorskie można zbywać, a także wnieść do spółki jako wkład na pokrycie kapitału zakładowego. Oznacza to, że wspólnik lub akcjonariusz, który wnosi wkład w postaci praw autorskich, otrzymuje w zamian określoną liczbę udziałów lub akcji – zależnie od formy spółki.

Aport może wnieść bezpośrednio twórca oprogramowania. Wówczas ryzyka dla spółki są niewielkie, gdyż twórca posiada pełne prawa do swojego dzieła.

Sytuacja może (jednak nie musi!) skomplikować się przy wnoszeniu aportu przez osobę, która nabyła takie prawa od innej osoby. W takim przypadku należy upewnić się, że prawa do oprogramowania zostały prawidłowo przeniesione na nią. Oznacza to, że wnoszący aport powinien posiadać taki zakres praw, który pozwoli mu

na wniesienie oprogramowania jako wkładu do spółki. Rekomendowana w takiej sytuacji jest więc analiza umów dotyczących nabycia ww. praw.

UWAGA! Jeśli prawa do oprogramowania wnosi do spółki ktoś inny niż jego twórca, czyli osoba, która nabyła te prawa, trzeba upewnić się, że umowa sprzedaży tych praw nie zawiera ograniczeń dotyczących ich dalszego przenoszenia. Taka praktyka jest zgodna z przepisami i może wprowadzać ryzyko odpowiedzialności po stronie wspólnika lub akcjonariusza.

Brak zabezpieczenia praw do aportu przez wnoszącego może prowadzić do powstania roszczeń wobec spółki o wynagrodzenie za korzystanie z oprogramowania lub nawet do żądania zaprzestania jego użytkowania.

Wnoszenie aportu w postaci praw niematerialnych oznacza także, że znajdujemy się na styku dwóch gałęzi prawa, czyli prawa korporacyjnego oraz prawa autorskiego. Sytuacja taka może powodować kłopoty nawet u doświadczonych prawników. Nie istnieją bowiem żadne przepisy, które wprost odnosiłyby się do zasad zbywania na rzecz spółek praw do oprogramowania w zamian za udziały lub akcje. Co więcej, ile prawników, tyle pomysłów jak udokumentować wniesienie takiego aportu.

UWAGA! Wśród ekspertów nie ma jednoznacznej opinii, czy wystarczy przeniesienie praw autorskich w umowie lub statucie spółki, czy też konieczne jest sporządzenie dodatkowej umowy aportowej.

Naszym zdaniem warto zawrzeć taką dodatkową umowę. To bezpieczniejsze zarówno dla spółki, jak i dla wspólników lub akcjonariuszy. Po pierwsze, zmniejsza to ryzyko problemów z rejestracją spółki lub emisją udziałów/akcji w sądzie rejestrowym. Po drugie, wpływa na możliwość zakwestionowania wniesienia aportu, na przykład podczas badania due diligence, które może przeprowadzać potencjalny inwestor. Ponadto, dodatkowa umowa aportowa daje spółce większą kontrolę nad wniesionymi prawami własności intelektualnej oraz chroni ją przed ewentualnymi roszczeniami ze strony osób trzecich.

Podczas sporządzania takiej umowy należy dokładnie określić, co jest przedmiotem wkładu, jego wartość oraz warunki przeniesienia praw do oprogramowania. Szczególnie istotne jest precyzyjne określenie pól eksploatacji, czyli sposobów, w jakich spółka będzie mogła korzystać z oprogramowania. To jedna z najczęściej problematycznych kwestii, ponieważ przepisy dotyczące aportów różnią się w zależności od typu spółki.

Dla spółki z o.o. umowa powinna szczegółowo opisywać, co dokładnie jest przedmiotem wkładu. W prostej spółce akcyjnej wymagane jest wskazanie przedmiotu wkładów, natomiast w przypadku statutu spółki akcyjnej nie ma takiego obowiązku, a opis aportu powinien znaleźć się w sprawozdaniu tworzonym podczas zawiązywania spółki. Prawo autorskie wymaga natomiast wskazania pól eksploatacji w umowach przenoszących prawa autorskie. Czy te pola należy też określić w umowie lub statucie spółki? Niestety, przepisy nie dają jednoznacznej odpowiedzi, a praktyka nie jest jednolita.

Ze względów praktycznych przychylamy się jednak do rozwiązania, w którym pola eksploatacji danego utworu (np. software) powinny być wskazane w umowie lub statucie spółki. Samo wskazanie, że do spółki wnoszone jest konkretne oprogramowanie stworzone przez wnoszącego może okazać się po prostu niewystarczające.

UWAGA! Określenie pól eksploatacji bezpośrednio w umowie lub statucie spółki pozwala uniknąć ewentualnych sporów i wątpliwości korporacyjnych. Umożliwia też jednoznaczne zidentyfikowanie, jakie wkłady zostały wniesione do spółki.

UWAGA! Pola eksploatacji muszą być opisane tak, aby spółka mogła legalnie czerpać zyski z oprogramowania, zarządzać nim oraz rozwijać je w przyszłości, zgodnie z obowiązującym prawem.

UWAGA! Przed wniesieniem oprogramowania jako aportu, należy sprawdzić, z jakich elementów się ono składa. Niektóre programy korzystają z tzw. elementów open-source, które mogą być objęte szczególnymi ograniczeniami licencyjnymi. Może to powodować problemy przy wnoszeniu takiego oprogramowania do spółki jako aportu.

Prawo wyraźnie mówi, że przeniesienie majątkowych praw autorskich może dotyczyć jedynie tych pól eksploatacji, które są znane w momencie podpisywania umowy. Przykładowo, wraz z rozwojem AI lub nowych technologii, takich jak te tworzone przez Boston Dynamics, mogą pojawić się nowe pola eksploatacji. Oznacza to, że prawo do korzystania z utworu na nowych polach będzie należeć do twórcy, a nie do spółki. Można jednak w umowie lub statucie spółki zastrzec prawo pierwokupu lub pierwszeństwa nabycia tych praw przez spółkę.

UWAGA! Pojawienie się nowych pól eksploatacji oprogramowania nie daje spółce automatycznie prawa do ich wykorzystania. Można jednak z góry ustalić procedurę, dzięki której spółka będzie mogła w przyszłości nabyć te prawa.

Bez względu na to, jak spółka nabywa majątkowe prawa autorskie, musi respektować autorskie prawa osobiste twórcy. Są one niezbywalne i nigdy nie wygasają. Istnieją jednak praktyczne rozwiązania, które umożliwiają nabywcom oprogramowania swobodniejsze korzystanie z niego. W takiej sytuacji twórca może upoważnić spółkę do wykonywania jego praw osobistych lub zobowiązać się do niewykonywania ich wobec spółki.

UWAGA! Wnosząc majątkowe prawa autorskie do spółki jako aport, nie można zapominać o osobistych prawach twórcy oprogramowania.

Warto pamiętać, że prawa autorskie mogą należeć do kilku osób jednocześnie, a wtedy wszyscy współtwórcy mogą wspólnie wnieść swoje prawa do spółki. Możliwe jest również wniesienie licencji jako aportu. Należy również przypomnieć, że majątkowe prawa autorskie wygasają 70 lat po śmierci twórcy. Po tym czasie trafiają do domeny publicznej. Z uwagi jednak na szybki rozwój i krótki cykl życia produktów w branży IT, ta okoliczność nie ma większego znaczenia.

III. Podsumowanie

Niematerialne aktywa często odgrywają kluczową rolę w sukcesie startupów. Są one również ważnym elementem zarządzania kapitałem i prawami własności intelektualnej. Efektywne zarządzanie tymi zasobami polega na ich optymalnym wykorzystaniu i minimalizacji ryzyka ich utraty lub nielegalnego użycia. Prawidłowe przeprowadzenie procesu wniesienia aportu może dodatkowo przyciągnąć uwagę



potencjalnych inwestorów. Co więcej, ochrona i zarządzanie dobrami niematerialnymi, takimi jak prawa do oprogramowania, to nie tylko część strategii biznesowej, ale także kluczowy element budowania przewagi konkurencyjnej i zwiększania wartości firmy.

Opisane w artykule ryzyka związane z wnoszeniem majątkowych praw autorskich, to tylko część obszernego i wciąż nie do końca zbadanego tematu dotyczącego wniesienia oprogramowania jako aportu do spółki. Mimo tych zagrożeń, wniesienie aportu zamiast wkładu pieniężnego jest z biznesowego punktu widzenia bardzo dobrą alternatywą. To rozwiązanie jest szczególnie korzystne dla osób kreatywnych, które chcą przekształcić swój pomysł w wartość rynkową.

Takie rozwiązanie pozwala osobie wnoszącej aport zyskać odpowiednią siłę głosu w spółce, a jej samej na związanie współnika lub akcjonariusza oraz korzystanie z jego intelektualnego potencjału. Dzięki temu możliwe jest wprowadzanie innowacji, budowa swojej wartości rynkowej i zabezpieczenie źródeł przychodów. Dodatkowo, pozwala to lepiej chronić posiadane aktywa i zwiększać wartość przedsiębiorstwa poprzez komercyjne wykorzystywanie jego własności intelektualnej.

Wniesienie aportu może wydawać się procesem bardzo złożonym i wymagającym sporej uważności. To oczywiście prawda, ale z odpowiednim wsparciem sky is no limit.



Maciej **Jastrzębski**

*Radca Prawny,
Kancelaria Prawna
Sawaryn i Partnerzy*



Konstancja **Olma**

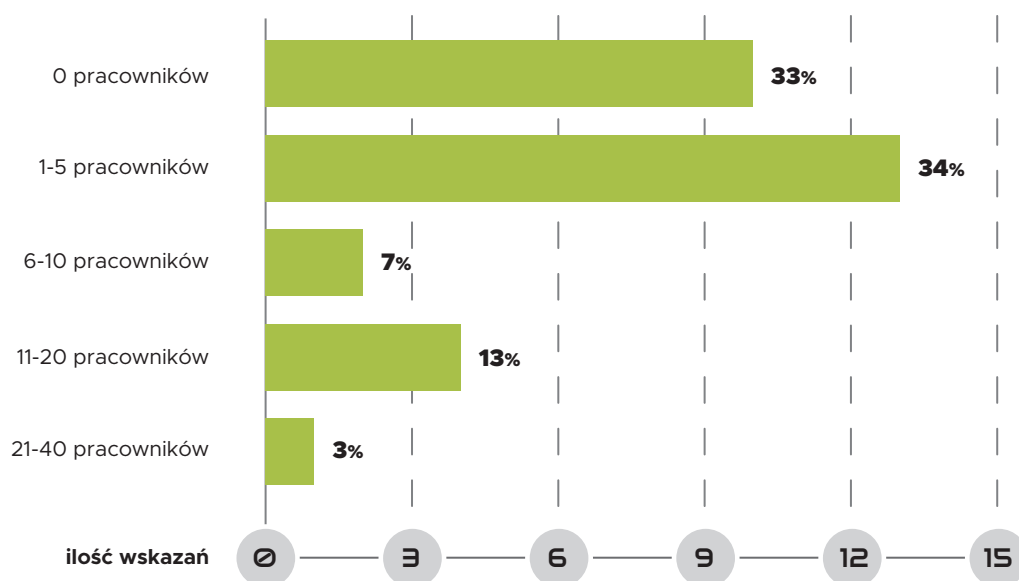
*Prawnik,
Kancelaria Prawna
Sawaryn i Partnerzy*

1.7

ZATRUDNIENIE W STARTUPACH



WIELKOŚĆ ZATRUDNIENIA W STARTUPACH

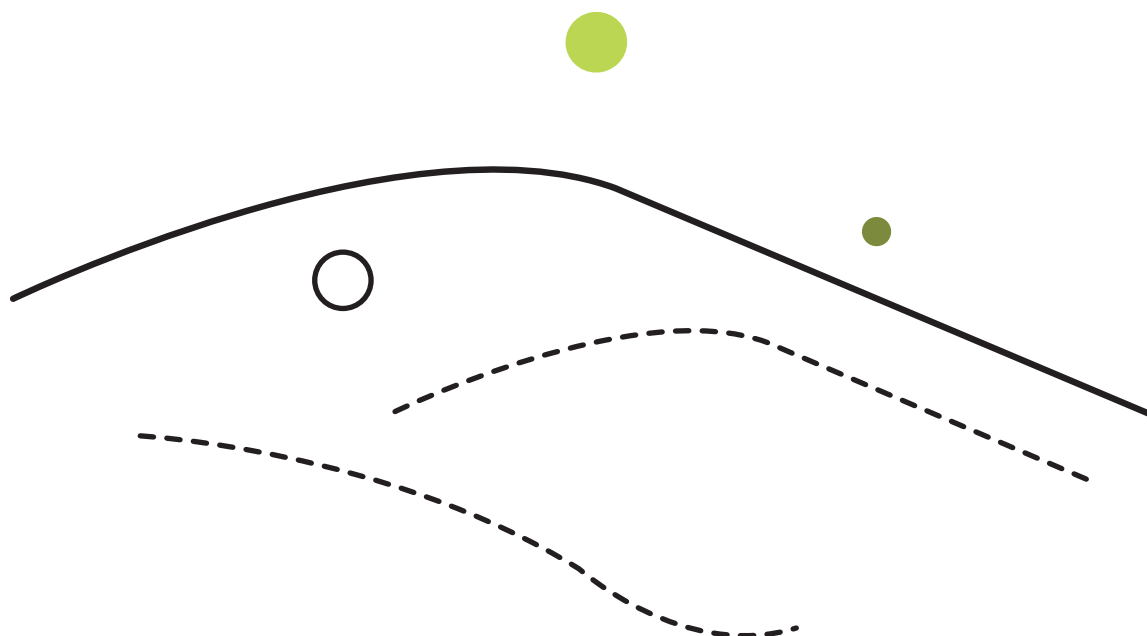


Wśród 30 podbeskidzkich startupów biorących udział:

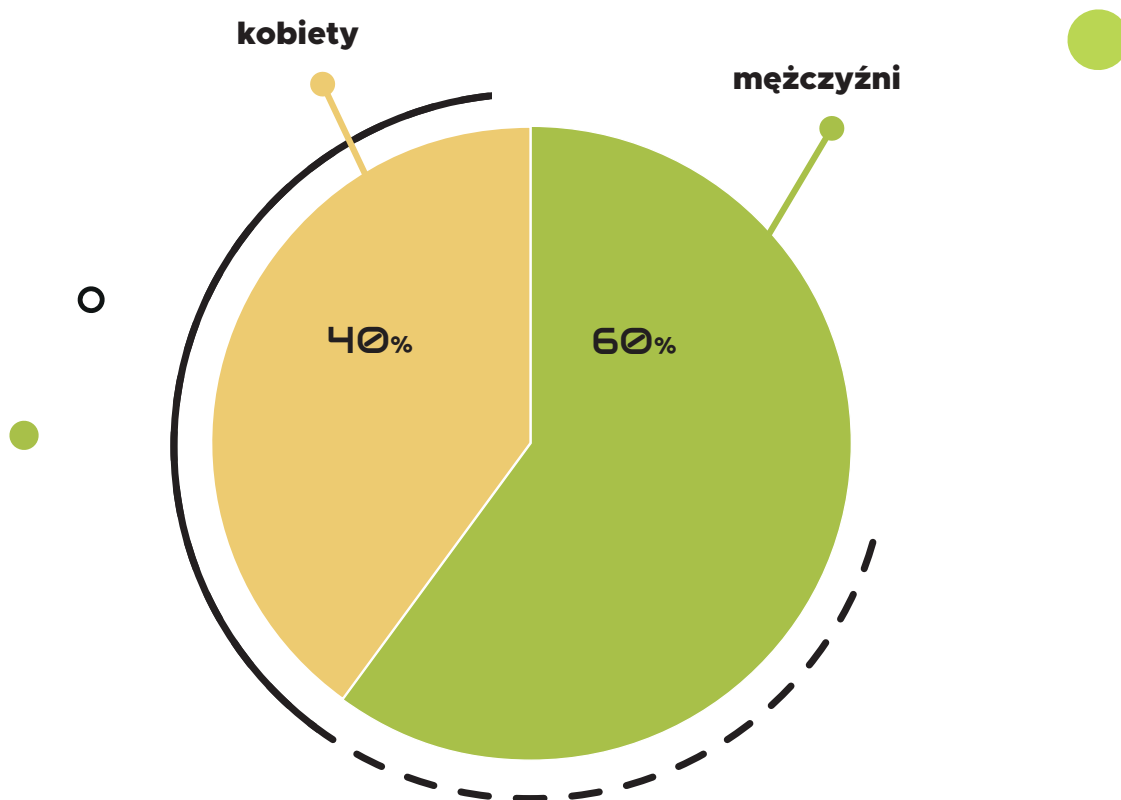
- 33% nie zatrudnia pracowników,
- przedsiębiorstwa, które decydują się na zatrudnienie w większości przypadków posiadają zespół składający się z 1-5 pracowników, co stanowi 34% ogółu,
- w jednym przypadku zatrudnienie przekracza 20 pracowników (37 zatrudnionych).

Łącznie badane startupy zatrudniają 149 pracowników, z czego 59 stanowią kobiety ($\approx 40\%$). Średnia liczba zatrudnionych osób wyniosła 5, przy medianie wynoszącej 2,5. Mediana lepiej oddaje typową wielkość firmy w tym zestawie danych, pokazując, że większość startupów zatrudnia niewielką liczbę pracowników.

Badane startupy prezentują różnorodne podejścia do zatrudnienia, przy czym część funkcjonuje bez zatrudnionego personelu. Dla tych, które decydują się na zatrudnienie, charakterystyczne jest utrzymywanie niewielkich zespołów, co jest odzwierciedleniem specyfiki tego sektora gospodarki.



ZATRUDNIENIE WEDŁUG PŁCI W STARTUPACH



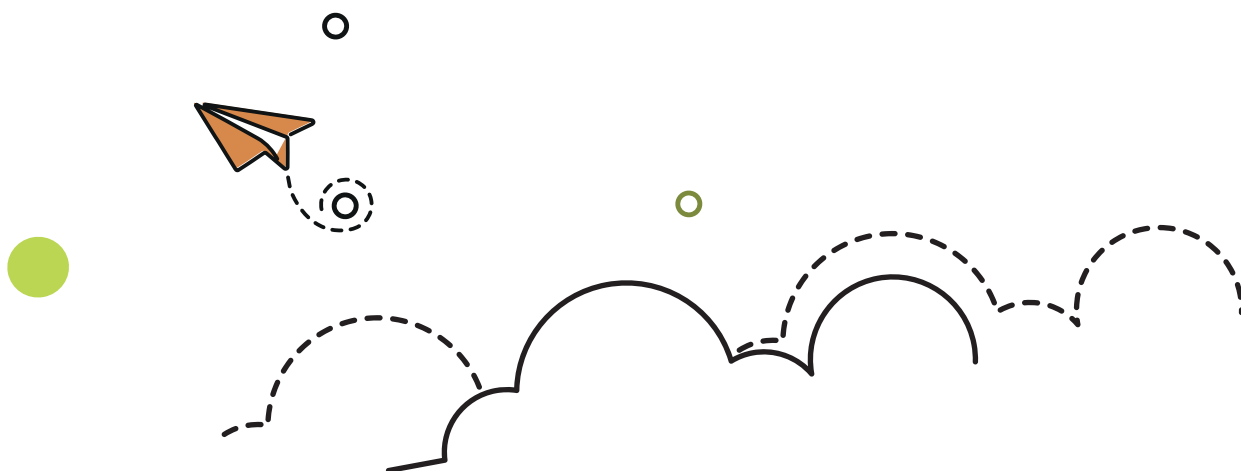
Porównując wyniki badań z dwóch poprzednich lat w tegorocznym raporcie zauważalny jest wzrost zatrudnionych w startupach kobiet.

Raport 2022 - 28% kobiet

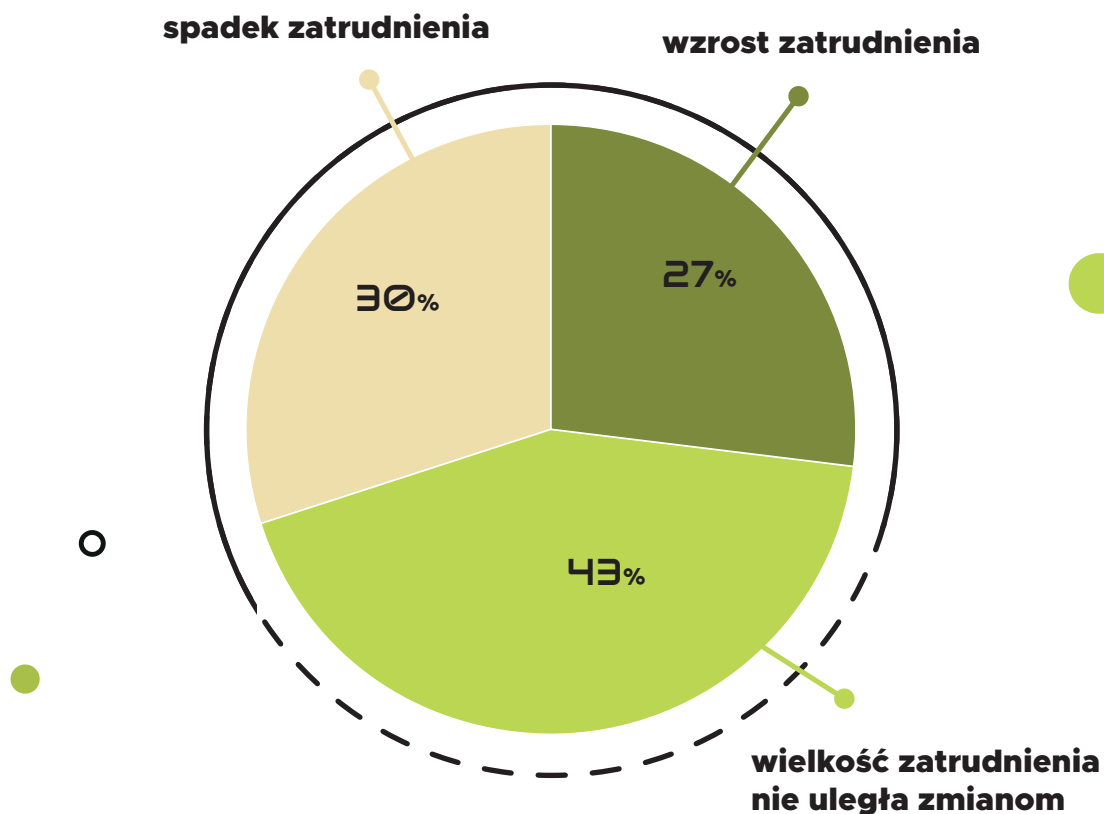
Raport 2023 - 29,5% kobiet

Raport 2024 - 40 % kobiet

Wzrost ten wskazuje na coraz większą inkluzywność w branży startupowej. Dalsza analiza tych trendów może pomóc w zidentyfikowaniu czynników sprzyjających zwiększeniu udziału kobiet w tej dynamicznie rozwijającej się części rynku pracy.



ZMIANY W POZIOMIE ZATRUDNIENIA W CIĄGU OSTATNICH 12 MIESIĘCY



W przeciągu ostatnich 12 miesięcy w 30 badanych startupach pracę otrzymało 46 osób. Z firm dobrowolnie odeszło 32 pracowników, a zwolnionych zostało 34 pracowników.

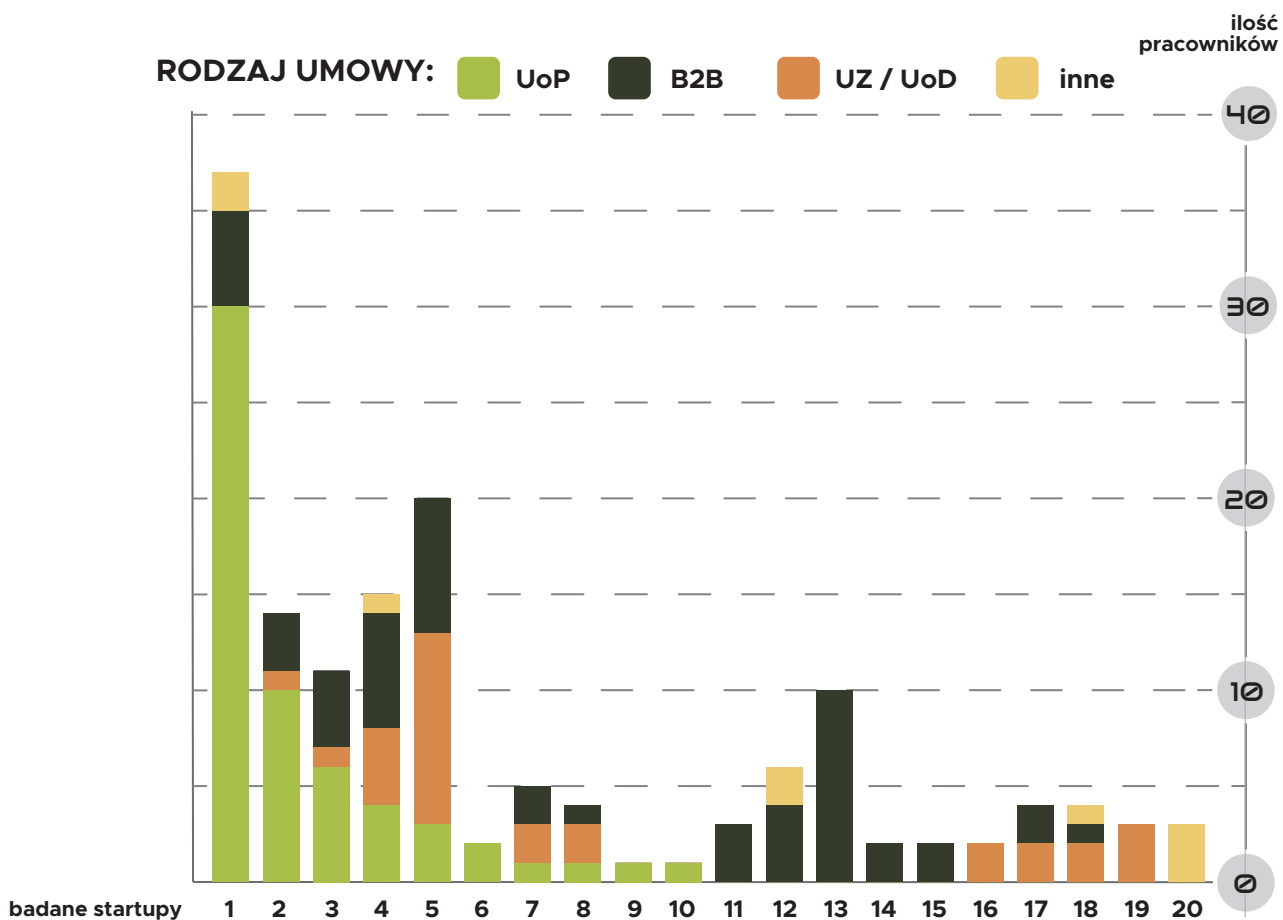
Liczba pracowników:

- w 8 startupach uległa zwiększeniu
- w 13 startupach nie uległa zmianom
- w 9 startupach uległa zmniejszeniu

Różnica między liczbą nowych pracowników, a liczbą zwolnionych wskazuje na znaczną rotację w badanych startupach. Wysoka liczba zwolnień i odejść w porównaniu do liczby nowych pracowników może sugerować, że startupy borykają się z wyzwaniami w utrzymaniu pracowników.

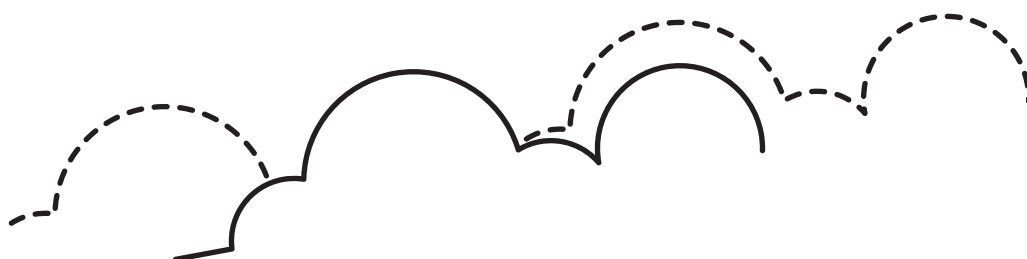
Porównując dane z rokiem 2023 w zaledwie 4,4% startupów liczba pracowników uległa zmniejszeniu, w tegorocznym badaniu spadek zatrudnienia odnotowało 30% firm.

ZATRUDNIENIE W STARTUPACH



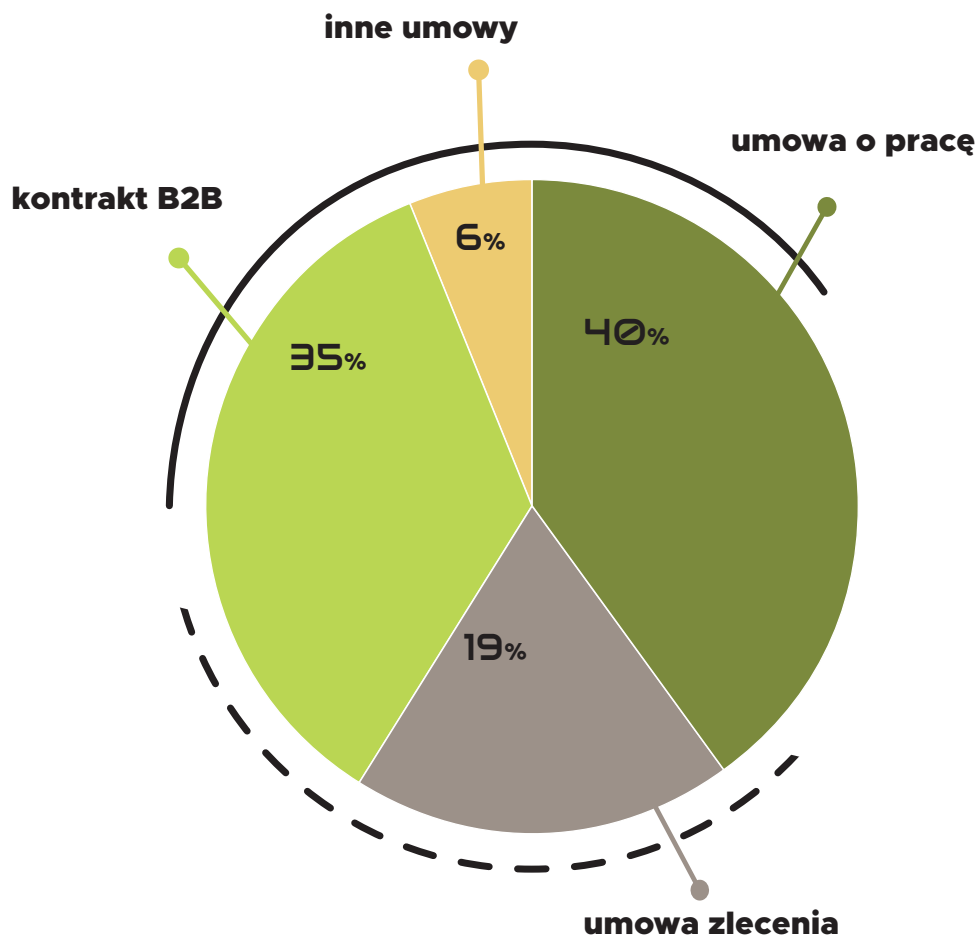
30 startupów uzupełniło dane dotyczące zatrudnienia

- 10 startupów nie zatrudnia pracowników
 - 3 startupy zatrudniają w 100% na podstawie umowy o pracę
 - 2 startupy zatrudniają w 100% na podstawie umowy zlecenie
 - 4 startupy współpracują w 100% na podstawie kontraktów B2B
 - 1 startup współpracuje w 100% na podstawie innych umów
- Pozostałe 10 startupów stosuje zdywersyfikowane formy zatrudnienia.

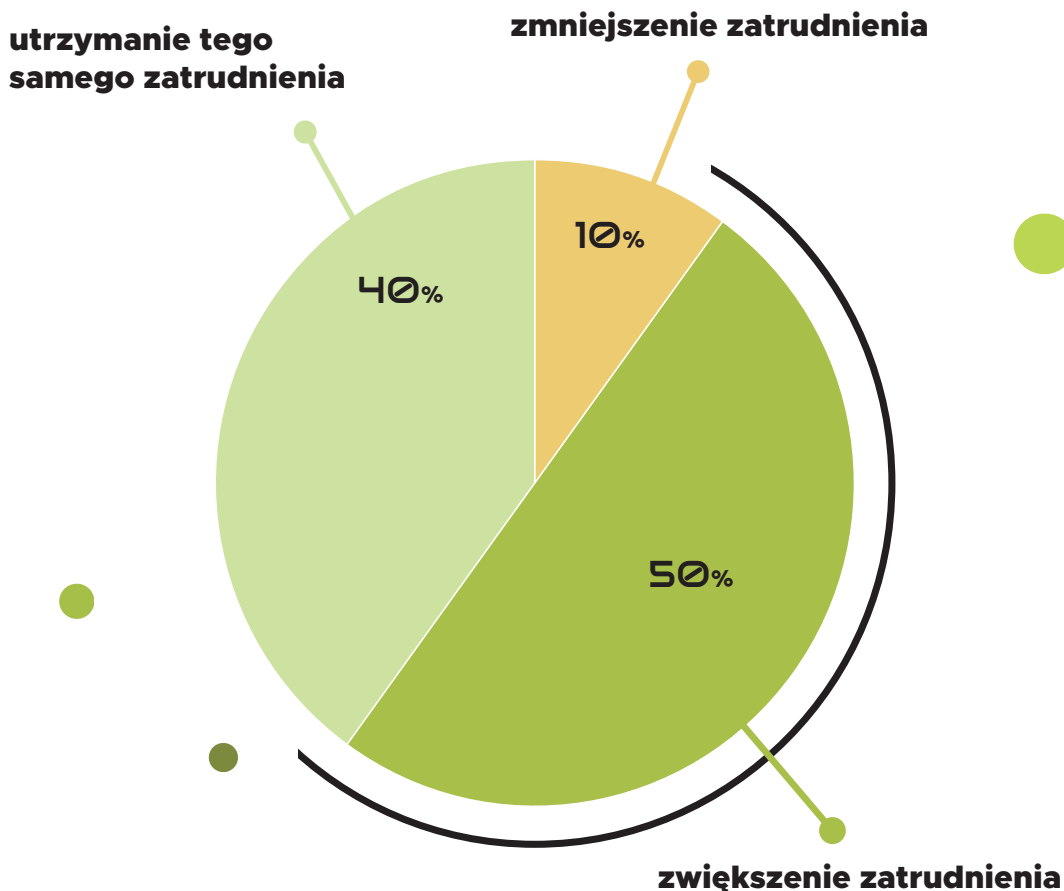


Z badań wynika, że startupy preferują stabilne formy zatrudnienia (umowa o pracę i B2B), znacznie rzadziej decydują się na zatrudnienie na podstawie umowy zlecenie bądź innych dostępnych form.

Zauważalną kwestią jest fakt, że w porównaniu do raportu z 2023 roku odnotowano znaczący spadek liczby współprac opartych na kontraktach B2B, z 52% do 35%.



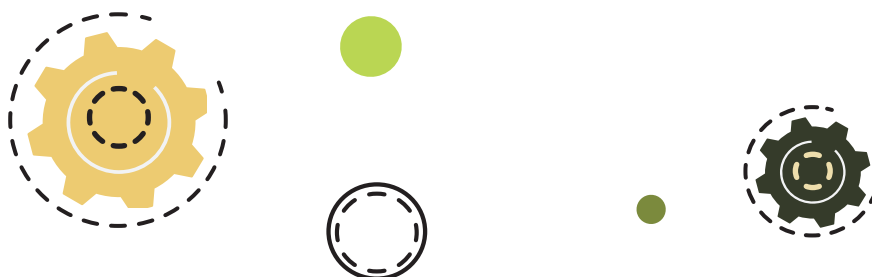
PLANOWANE ZATRUDNIENIE W STARTUPACH



Na pytanie dotyczące planowanych zmian w liczbie pracowników, połowa badanych startupów zadeklarowała zamiar zwiększenia zatrudnienia, co wskazuje na optymistyczne prognozy rozwoju firm z branż technologicznych.

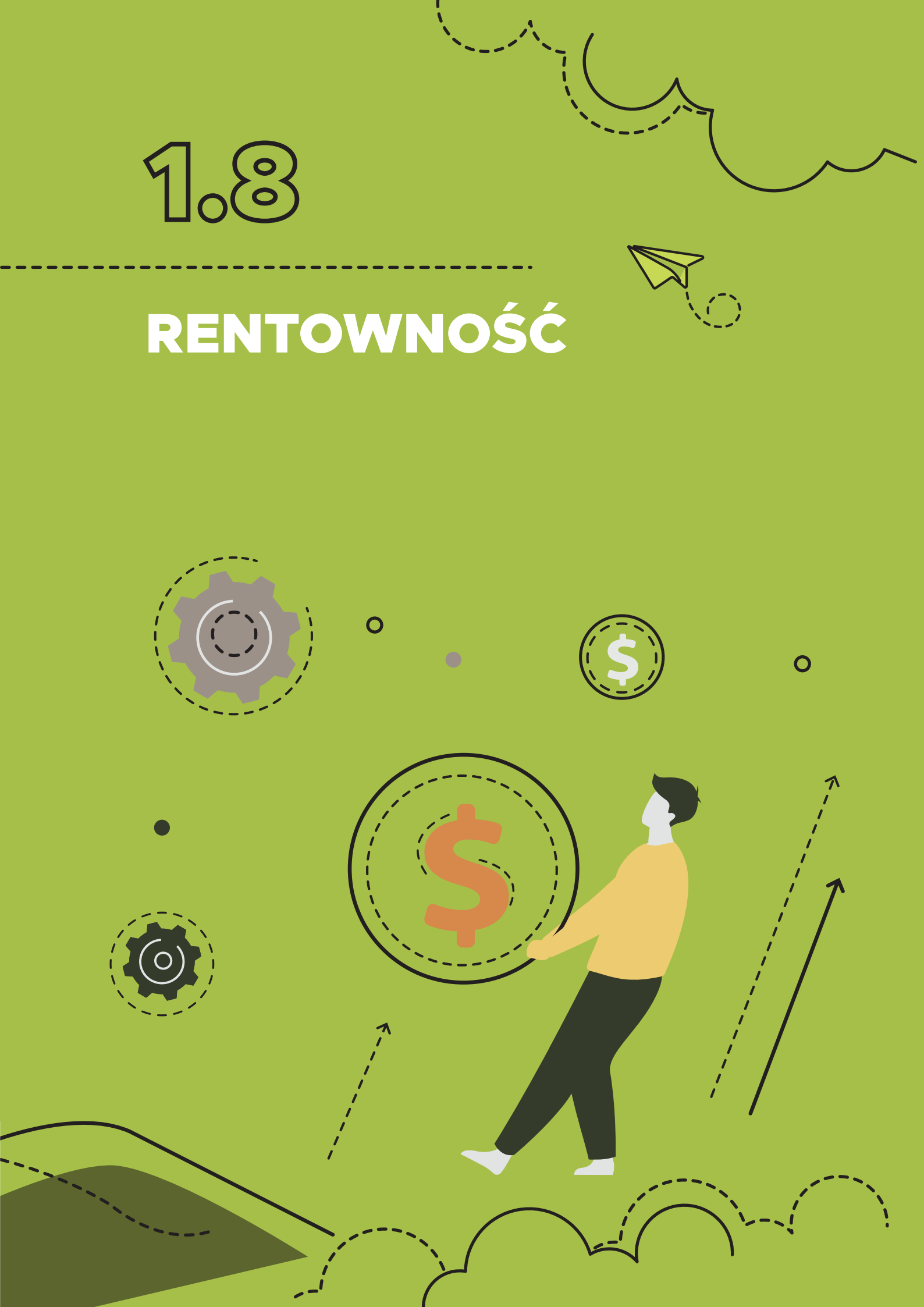
Połowa spośród 10 startupów, które obecnie nie zatrudniają pracowników, planuje w najbliższym czasie rozbudować swoje zespoły. 40% badanych zamierza utrzymać obecny poziom zatrudnienia, co może świadczyć o stabilizacji ich działalności na rynku. Tylko 10% startupów planuje redukcję etatów.

Rynek startupowy wykazuje pozytywne perspektywy, a plany zwiększania zatrudnienia mogą być sygnałem zaufania do przyszłych możliwości wzrostu, mimo wyzwań ekonomicznych.

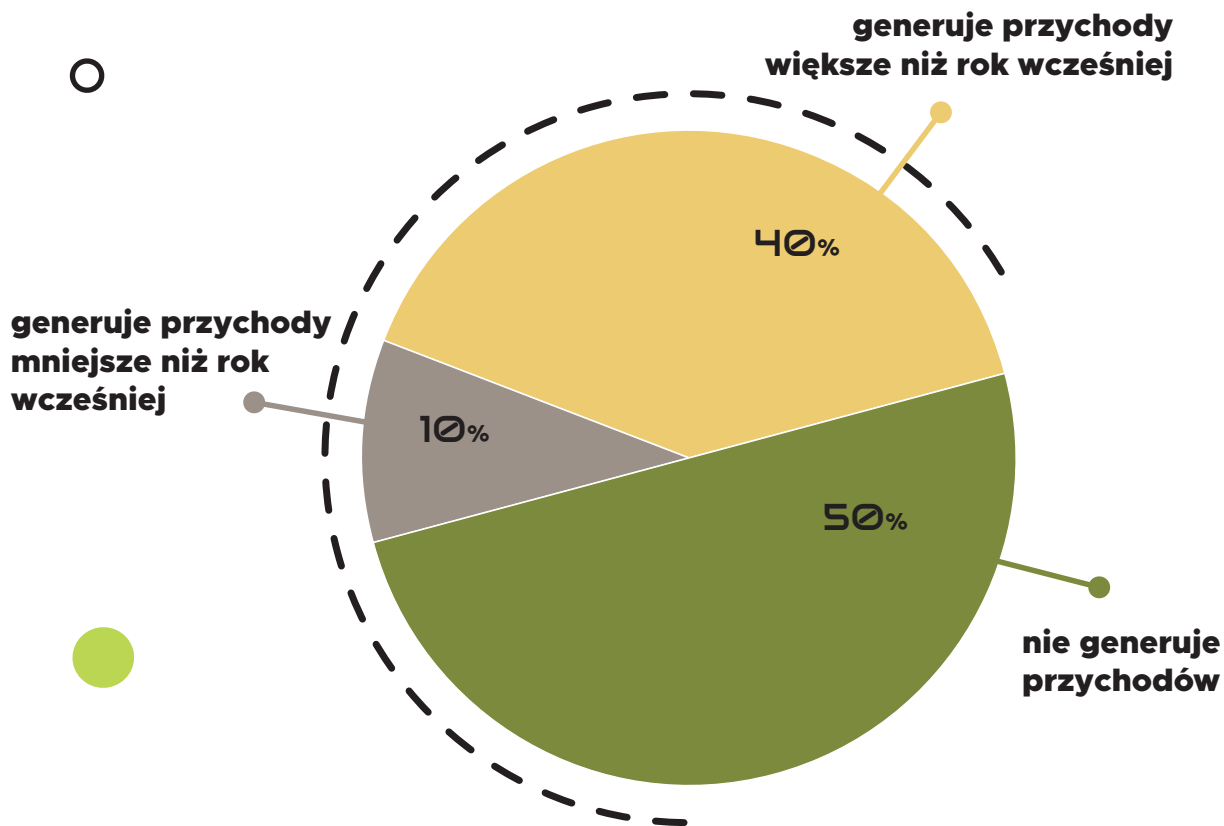


1.8

RENTOWNOŚĆ



SYTUACJA FINANSOWA STARTUPÓW



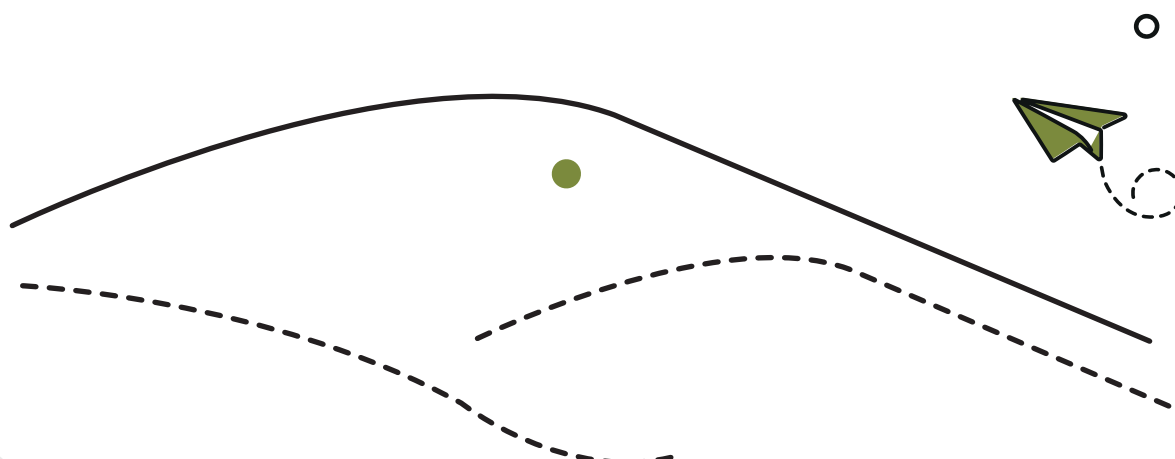
Połowa badanych startupów zaznacza, że nie generuje przychodów. Stanowi to wzrost o 20% w porównaniu z ubiegłym rokiem oraz o 10% w porównaniu z rokiem 2022, co wskazuje na tendencję wzrostową.

40% startupów generuje większe przychody niż w roku poprzednim, jednak jest to spadek w porównaniu do zeszłego roku, kiedy taką odpowiedź zaznaczyło ponad 50% badanych.

10% startupów generuje przychody mniejsze niż rok wcześniej, co jest wynikiem zbliżonym do wyników z dwóch poprzednich lat.

Główny wniosek jaki nasuwa się po analizie wyników z trzech edycji raportu to **wzrost liczby startupów bez przychodów**.

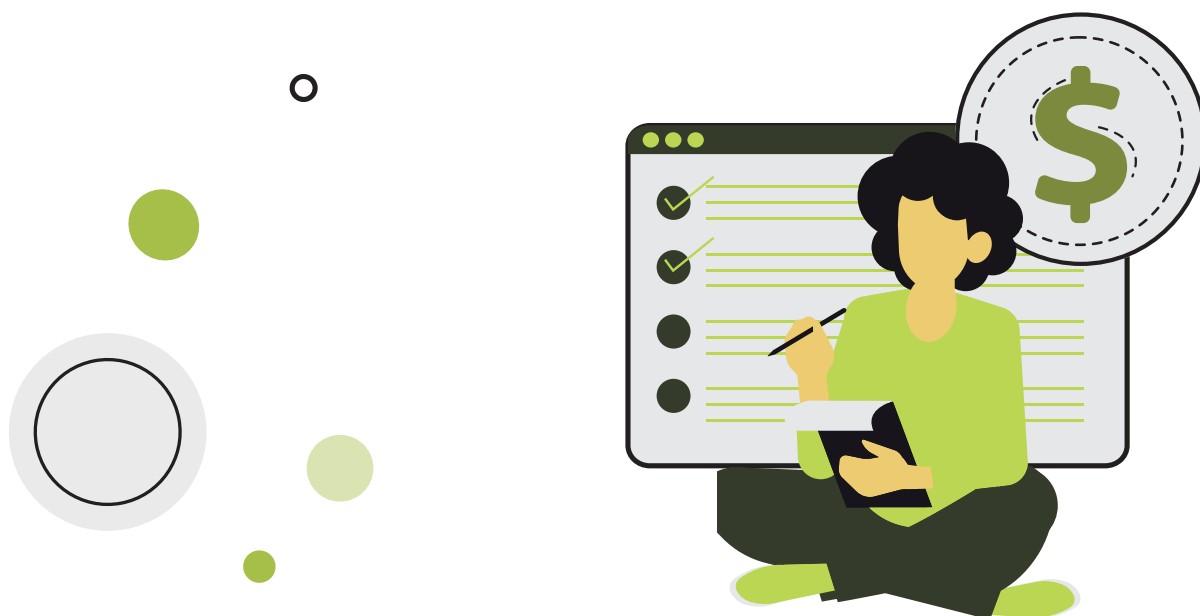
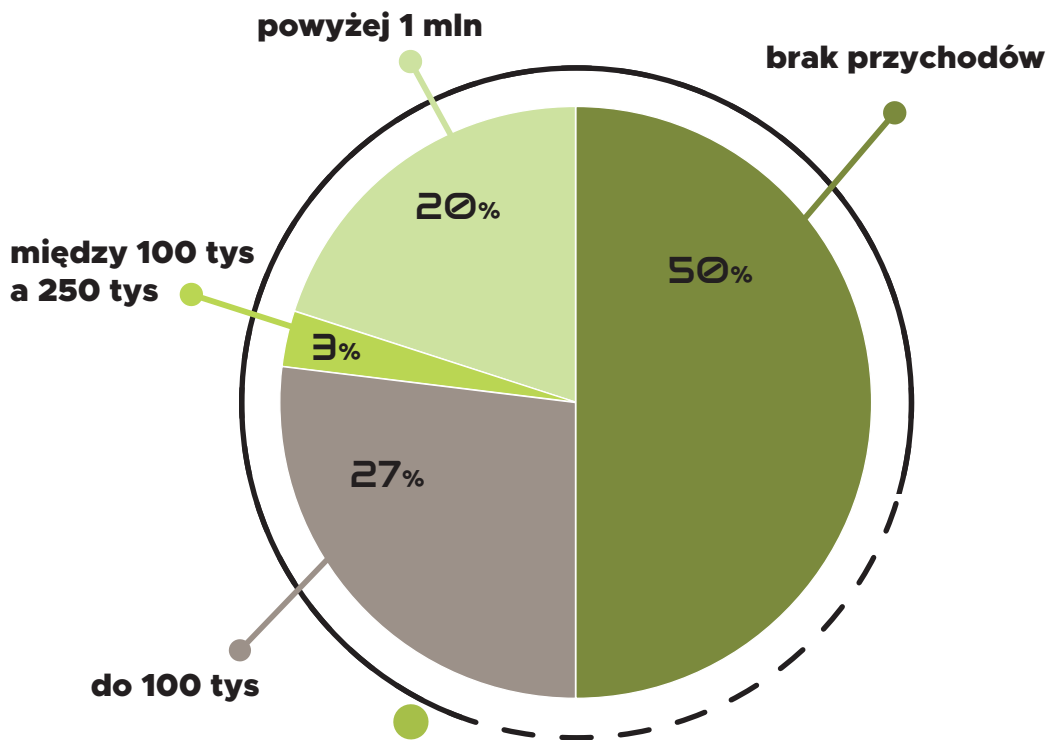
Drugim występującym zjawiskiem jest **spadek liczby startupów z rosnącymi przychodami**.



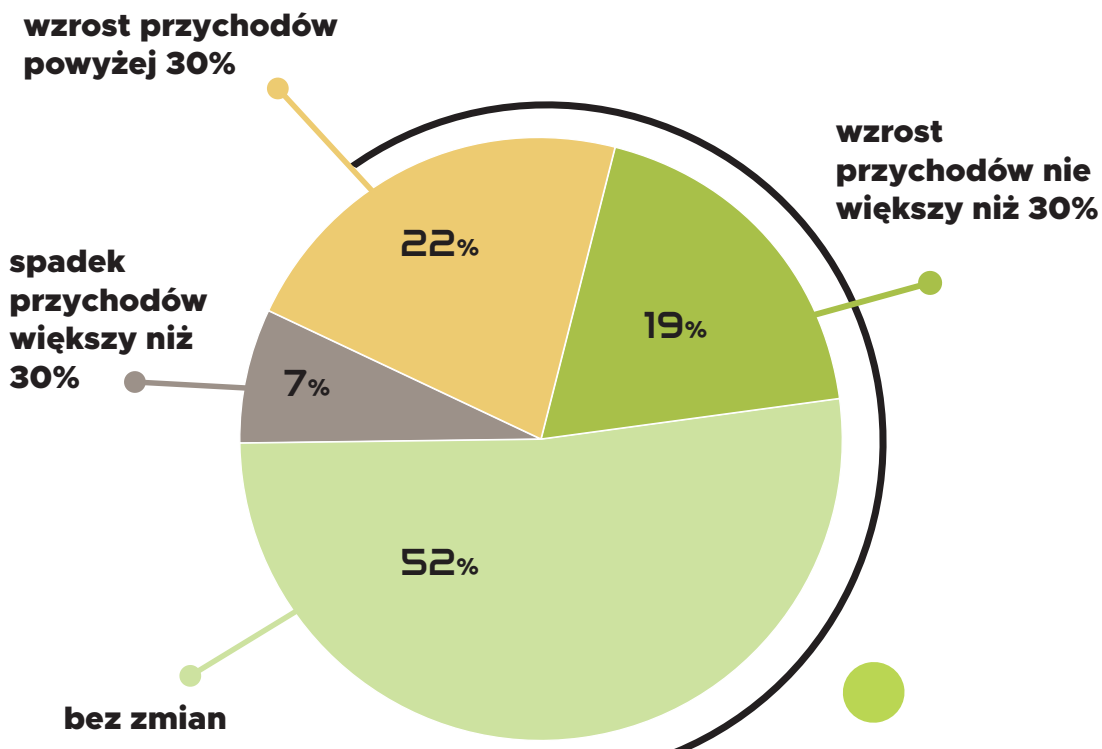
PRZYCHODY ZA ROK 2023

Wysokość przychodów za rok 2023:

- 15 startupów (50% badanych) nie generuje przychodów
- 8 startupów (27% badanych) generuje przychody do 100 tysięcy złotych
- 1 startup (3%) wskazał przychód między 100 tysięcy, a 250 tysięcy złotych
- 6 startupów (20%) osiągnęło przychody powyżej 1 miliona złotych



DYNAMIKA PRZYCHODÓW ROK DO ROKU (2023 DO 2022)

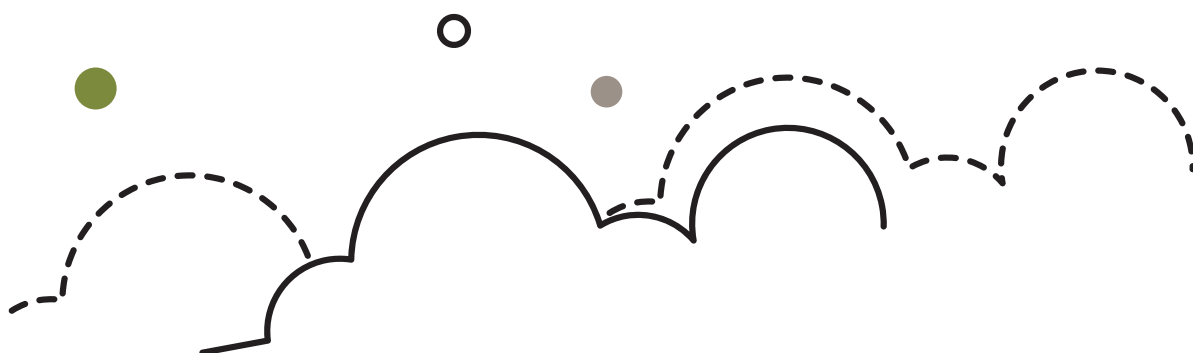


Ponad połowa badanych firm nie odnotowała zmian w dynamice przychodów w porównaniu między 2023 do 2022 rokiem. Z tej grupy, 85% to startupy, które nie wygenerowały żadnych przychodów.

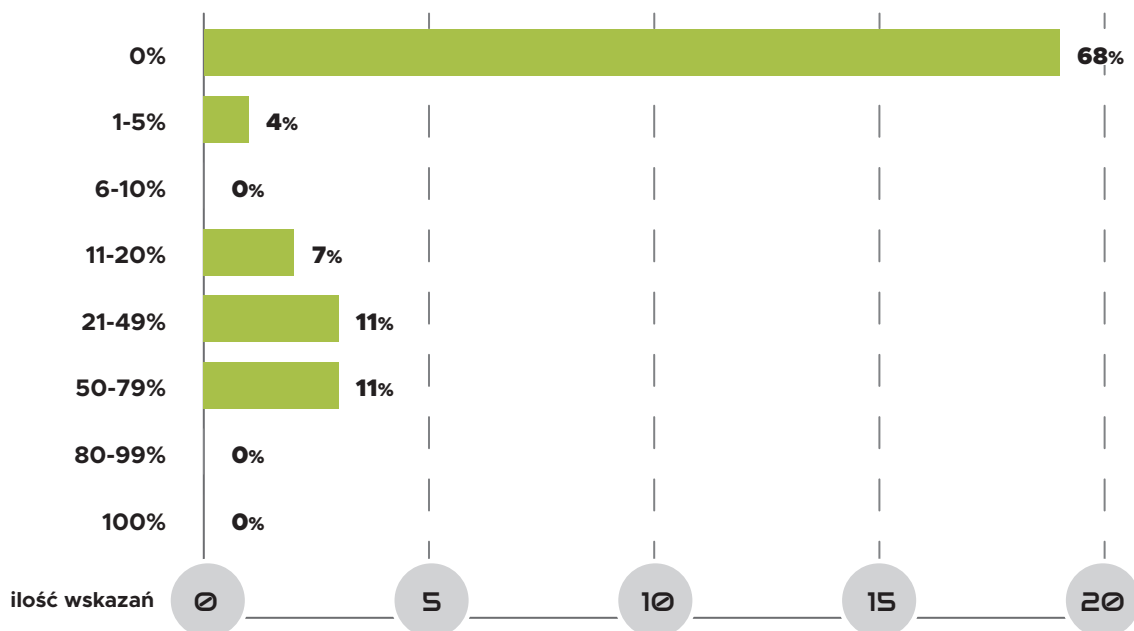
Wzrost przychodów powyżej 30% osiągnęło 22% startupów, co stanowi znaczący spadek w porównaniu do zeszłorocznego badania, w którym aż 57% firm odnotowało taki wzrost.

Wzrost przychodów o maksymalnie 30% zanotowało 19% startupów. W tym przypadku zauważalny jest znaczny wzrost w stosunku do badania z ubiegłego roku kiedy to niecałe 5% firm deklarowało taki przyrost.

Spadek przychodów większy niż 30% w stosunku do roku 2022 zanotowało 7% badanych i dotyczy to startupów, których przychody nie przekroczyły 100 tys złotych. W raporcie z ubiegłego roku żaden startup nie zanotował spadku większego niż 30%.



POZIOM OSIĄGNIĘTEJ RENTOWNOŚCI ZA ROK 2023

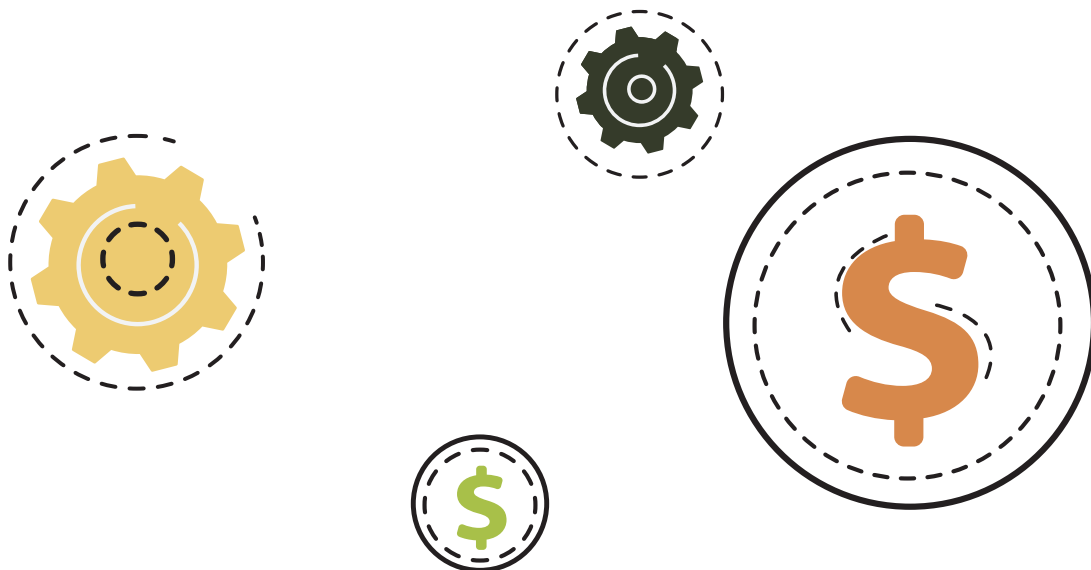


28 startupów udzieliło odpowiedź w pytaniu o poziom osiągniętej rentowności w 2023 roku. 15 startupów nie wygenerowało żadnych przychodów, co skutkowało rentownością netto na poziomie 0%. Spośród firm generujących przychody, 4 z nich również osiągnęły zerową rentowność.

9 startupów wykazało zysk netto w stosunku do swoich przychodów ze sprzedaży:

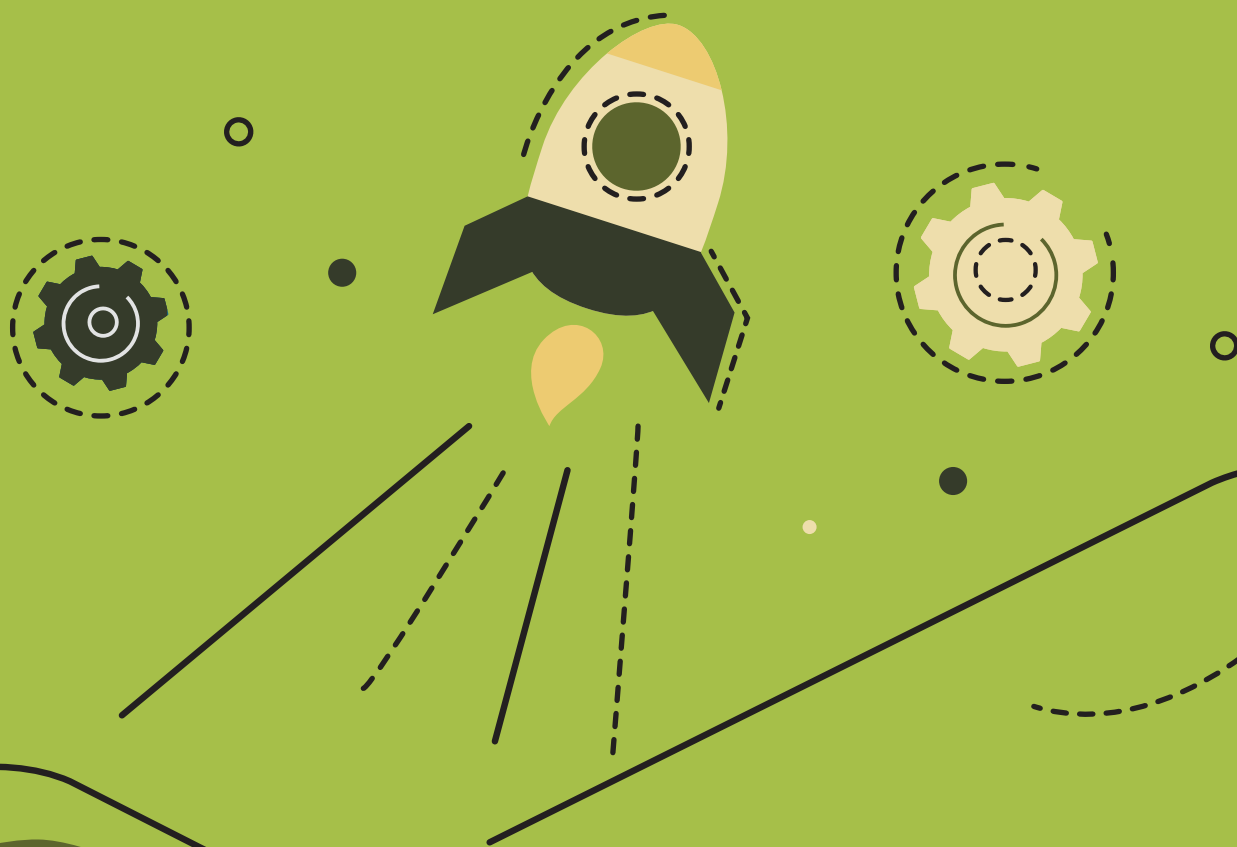
- 1-5% rentowności netto: 1 startup
- 11-20% rentowności netto: 2 startupy
- 21-49% rentowności netto: 3 startupy
- 50-79% rentowności netto: 3 startupy

Warto zauważyć, że większość zyskownych startupów osiągnęła stosunkowo wysokie poziomy rentowności netto. 8 z 9 firm uzyskało rentowność przekraczającą 10%, z czego 6 firm osiągnęło rentowność na poziomie większym niż 20%.



1.9

WYZWANIA I POTRZEBY



JAKIE BYŁY NAJWIĘKSZE WYZWANIA Z KTÓRYMI MIERZYŁY SIĘ STARTUPY W TRAKCIE ROZWIJANIA BIZNESU?

Brak wiedzy w obszarze marketingu i sprzedaży:

W roli specjalisty IT zrozumienie zagadnień marketingu i sprzedaży

Cały czas się z jakimiś mierzę, głównie brak wiedzy o sprzedaży i marketingu, bo jestem inżynierem

Marketing produktu



Finansowanie:

Cashflow

Brak finansowania i pracowników

Brak środków i klientów na pierwsze wdrożenia

Finansowanie produkcji

Pozyskanie finansowania

Brak źródeł dla finansowania pomysłu

Pozyskanie środków na rozwój (wczesny etap)

Opóźniona realizacja przetargu



Technologia i produkt:

Budowa prototypu

Budowa produktu, pozyskanie klientów

Znalezienie partnera technologicznego do rozwoju produktu

Dopasowanie wymagań nietypowej branży do rozwiązania IT



Problemy prawne:

Biurokracja

Kwestie prawne

Budowanie zespołu:

Brak wykwalifikowanego i uczciwego personelu

Motywacja i zaangażowanie w zespole

Zebranie kompetentnego zespołu

Rotacje w zespole w trakcie pandemii

Współpraca z podwykonawcami z branży IT

Zrozumienie klientów i rynków:

Zrozumieć dobrze grupę odbiorców i jej wymagania

Problemy w tłumaczeniu, jak działa technologia i jak może zmienić proces w firmie



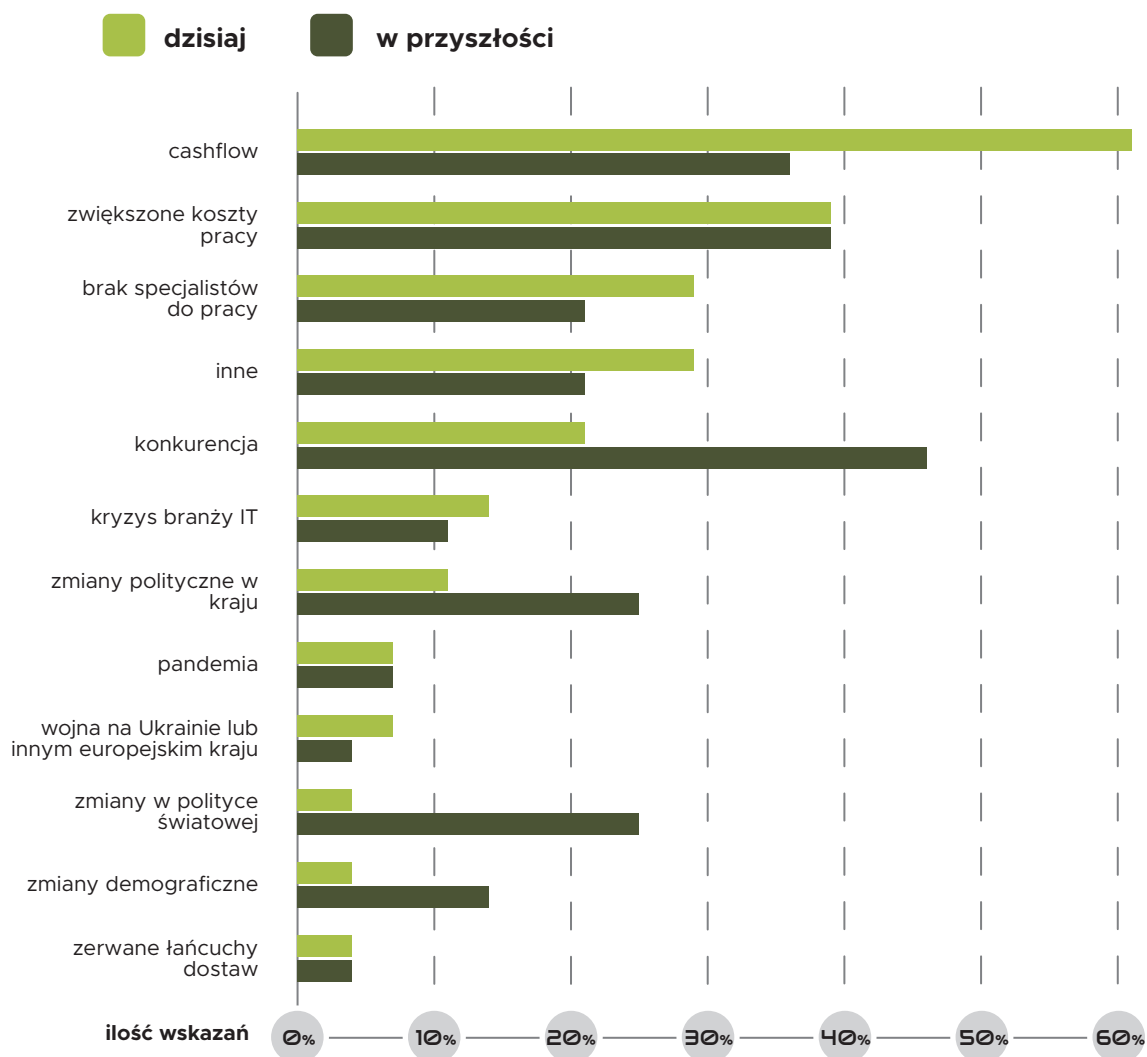
Zarządzanie produkcją i dostawcami:

Zarządzanie jakością produktu i kosztami serwisowymi

Relacje z dostawcami



Z JAKIMI PROBLEMAMI MIERZĄ SIĘ STARTUPY DZISIAJ, A JAKICH SPODZIEWAJĄ SIĘ W NIEDALEKIEJ PRZYSZŁOŚCI (PERSPEKTYWA KILKU MIESIĘCY DO ROKU)?



Obecnie ponad 60% startupów boryka się z problemami związanymi z przepływem gotówki. Co oznacza wzrost w porównaniu do ubiegłorocznego badania o ponad 20%. Jednocześnie 36% badanych wyraża obawy o cashflow w najbliższej przyszłości, co sugeruje, że część firm spodziewa się poprawy sytuacji.

Drugim najczęściej pojawiającym się obecnie problemem są zwiększone koszty pracy - odczuwa je niemal 40% badanych startupów, tyle samo spodziewa się tego problemu w przyszłości.

Brak specjalistów do pracy oraz konkurencja również dają się we znaki podbeskidzkim startupom. Prawie 50% badanych obawia się rosnącej konkurencji w niedalekiej przyszłości.

WYZWANIA STARTUPÓW DZISIAJ



Rozwój produktu i operacje:

Samodzielna produkcja i prowadzenie firmy. Brak finansowania i pracowników.

Produkcja i rozwój produktu.

Współpraca z podwykonawcami z branży IT (koszty + komunikacja).

Brak wolnego czasu na rozwijanie produktu, inne priorytety kosztowe oraz biznesowe twórców produktu.



Pozyskiwanie klientów i sprzedaż:

Pozyskiwanie klientów.

Pozyskaniem nowych klientów spośród największych zakładów przemysłowych w Polsce.

Wypracowanie skalowalnego modelu marketingu i sprzedaży w Polsce.

Monetyzacja i znalezienie dochodowego modelu biznesowego.

Działania sprzedażowe na dużą skalę.

Skalowanie działań promocyjnych i obsługa klienta.

Wdrożenie usług na rynek masowy.

Głównie cashflow i przedłużający się cykl sprzedaży.

Finansowanie:

Brak środków i klientów na pierwsze wdrożenia - wynika to również braku czasu founderów.

Pozyskanie finansowania w dalszym ciągu.

Dostęp do środków na rozwój.

Pozyskanie środków na rozwój (wczesny etap oraz planowany kolejny).

Zapewnienie wkładu własnego do grantu/projektu B+R (AI)/współpraca z uczelnią.

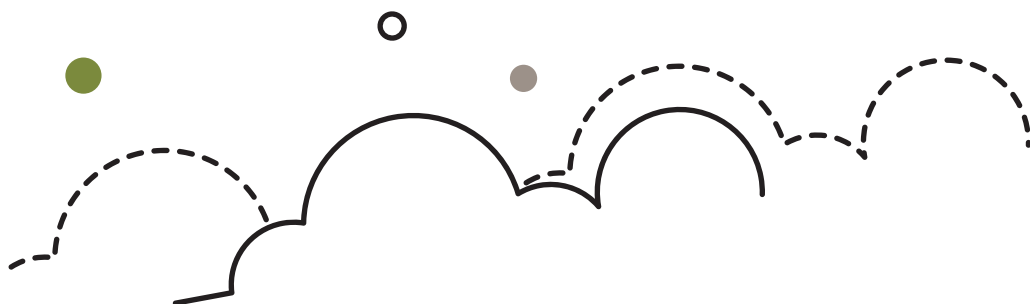
Zapewnienie bieżących środków na funkcjonowanie zespołu.

Jest plan na okres 10 lat, są partnerzy, lecz nie ma środków na pokrycie kosztów zespołu - przygotowanie wdrożeniowe, wkład własny, realizację.

Zasoby ludzkie i zarządzanie zespołem:

Brak specjalistów od sprzedaży i lead generacji, brak czasu operacyjnego founderów.

Znalezienie ludzi z kompetencjami handlowymi.



SPODZIEWANE WYZWANIA STARTUPÓW W PRZYSZŁOŚCI

Rozwój technologiczny i produktowy:

Nadążanie za rozwojem technologicznym.

Wprowadzenie nowych produktów i rozwiązań.

Zbudowanie modelu firmy dbającej o skalowalność i ciągły rozwój.

Legislacja produktów i zagrożenie przejścia technologii przez wojsko.

Finansowanie i zasoby:

Zapotrzebowanie na środki pieniężne.

Brak środków by dalej zajmować się rozwojem projektu.

Pozyskanie finansowania na wykonanie prototypu produktu, plan na testowanie oraz udoskonalanie produktu.

Koszty związane z marketingiem i osiągnięciem wymaganego poziomu konwersji.

Samodzielna produkcja i prowadzenie firmy. Brak finansowania i pracowników.

Skalowanie i zarządzanie klientami:

Utrzymanie klientów.

Przekonanie grupy docelowej do użytkowania usługi w sposób ciągły.

Wyzwania skalowania.

Wyjście globalne

Skalowanie i zwiększanie wielkości organizacji w chwili zmian ustawowych, które nagle przyniosą zbyt dużą ilość zamówień do wykonania - większą niż będziemy w stanie wykonać.

Zmiany legislacyjne.

Konkurencja i ryzyko rynkowe:

Szybko rozwijająca funkcje konkurencja (kopiuje pomysły).

Konkurencja, finansowanie.

Kryzys gospodarczy.

Przetrwanie na rynku.

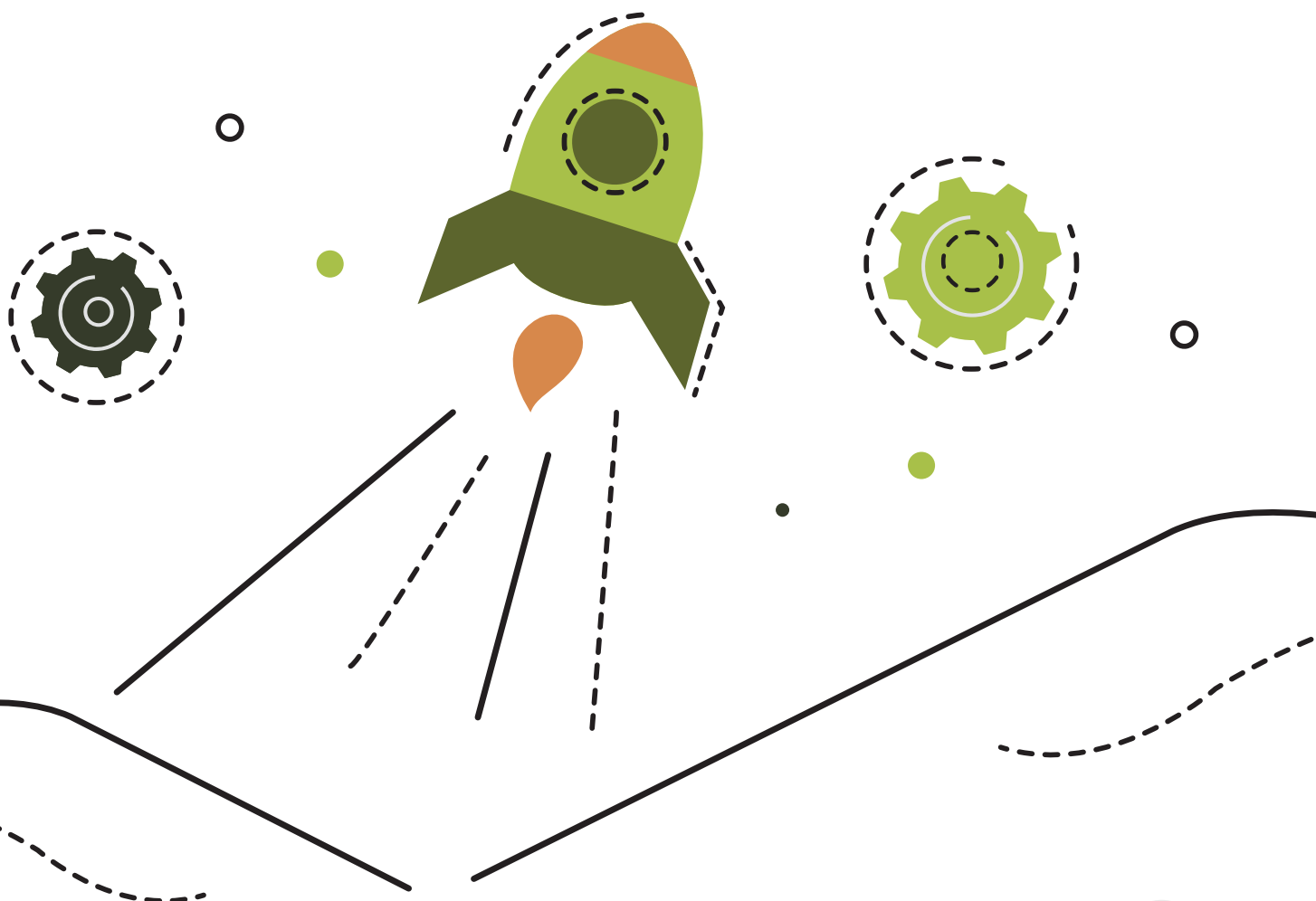
Odpływ klientów z uwagi na wzrost cen związany ze wzrostem kosztów pracy.



Obecne wyzwania finansowe stanowią główny problem dla startupów, a problemy z cashflow oraz brakiem finansowania są najbardziej palącymi kwestiami. Wzrost tych problemów w porównaniu do poprzednich lat podkreśla rosnącą trudność w zarządzaniu przepływem gotówki oraz zdobywaniu środków na rozwój. Dla wielu startupów kluczowe pozostaje pozyskanie funduszy na produkcję, rozwój oraz wczesne wdrożenia.

W nadchodzących miesiącach i roku startupy mogą spodziewać się dalszych wyzwań związanych z finansowaniem, konkurencją, oraz rosnącymi kosztami pracy. Utrzymanie klientów i adaptacja do zmieniającego się rynku, w tym nadążanie za postępem technologicznym oraz zmieniającymi się przepisami prawnymi, będą kluczowe dla przetrwania i rozwoju. Startupy będą musiały skoncentrować się na budowie skalowalnych modeli biznesowych, zarządzaniu kosztami oraz efektywnej promocji swoich produktów i usług. Wzrost konkurencji oraz potrzeba zdobywania nowych klientów na rynku masowym stanowią dodatkowe wyzwania. Istotnym problemem mogą okazać się również zmieniające się regulacje i konieczność dostosowania się do nowych warunków legislacyjnych.

Startupy, które skutecznie zaadresują te wyzwania, będą w stanie nie tylko przetrwać, ale także dynamicznie rozwijać się, zdobywając przewagę konkurencyjną i adaptując się do zmieniających się warunków rynkowych. Kluczowe będzie także rozwijanie umiejętności zarządzania i strategii, które pozwolą na skuteczne wykorzystanie dostępnych zasobów i maksymalizację potencjału rynkowego.



WYPOWIEDŹ



Raport Startupy i firmy IT już po raz trzeci bada ekosystem innowacji i przedsiębiorczości na Podbeskidziu. Wyniki przeprowadzonych ankiet z jednej strony potwierdzają globalne trendy i wpisują się w ogólną narrację, z drugiej natomiast pokazują dynamikę zmian naszego lokalnego rynku, co pozwala dopasować planowane działania do bieżących potrzeb i wyzwań oraz osadzenie ich w szerszym kontekście.

Rynek startupów na Podbeskidziu jest zróżnicowany, zarówno pod względem oferty, fazy rozwoju jak i modelu biznesowego. Wśród ankietowanych znaleźli się zarówno Ci, którzy oferują usługi jak i startupy produktowe. Mamy firmy w różnej fazie rozwoju – te których rozwiązania są na etapie tworzenia prototypu jak i te gotowe wejść na rynek czy skalować swoje produkty. I wreszcie, w zakresie modelu biznesowego – dominuje model SaaS, ale znaczące są też firmy działające w modelu B2B, B2C czy w modelu subskrypcyjnym. Wiele firm działa w modelu mieszanym.

Tak zróżnicowany rynek niesie za sobą wiele wyzwań dla instytucji otoczenia biznesu czy innych aktorów lokalnego ekosystemu, którzy chcą wspierać rozwój przedsiębiorczości i budować innowacyjny potencjał miasta i regionu. Zwłaszcza, że problemy wskazywane przez startupy koncentrują się wokół trzech kluczowych aspektów: cashflow i finansowanie przedsięwzięć oraz braku wymaganych specjalistów na rynku.

Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. stara się odpowiadać na te wyzwania z jednej strony poprzez dywersyfikację portfolio instrumentów finansowych w ramach Funduszu Wspierania Przedsiębiorczości oferując różnego rodzaju formy finansowania przedsiębiorstw, m.in. preferencyjne i w różnych fazach rozwoju. Z drugiej strony natomiast, stara się transferować wiedzę z poziomu międzynarodowego na poziom regionalny poprzez realizację projektów takich jak m.in. FI4INN (Interreg Central Europe), w ramach którego współpracując z instytucjami z Europy Środkowej pracuje nad tworzeniem strategii wdrażania bardziej efektywnych instrumentów finansowych oraz programów edukacyjnych i mentoringowych, dopasowanych do potrzeb startupów i firm. Aż wreszcie po koncepcję Beskidzkiego Hubu Innowacji Cyfrowych, który ma być w najbliższej przyszłości platformą współpracy i kreowania innowacji w regionie.

Wspierając m.in. takie inicjatywy jak Raport Startupy i firmy IT z regionu Podbeskidzia działamy na rzecz budowania wartości dodanej poprzez synergię inicjatyw i projektów, co pozwala na skuteczniejsze planowanie działań wspierających rozwój przedsiębiorczości w Bielsku-Białej i naszym regionie.

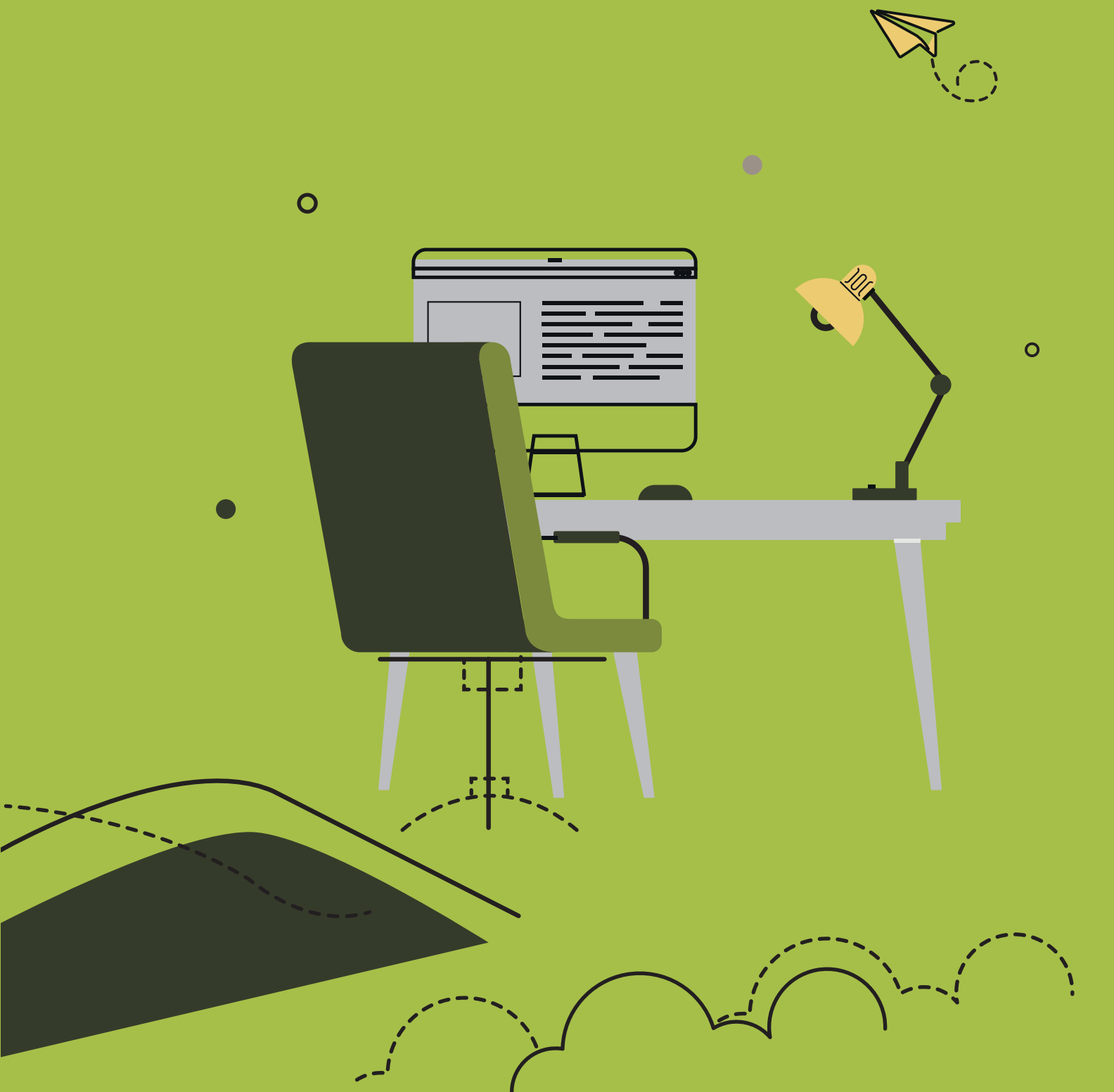
Maciej **Jeleń**

Prezes Zarządu
Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.



1.10

LISTA STARTUPÓW



**PODZIĘKOWANIA KIERUJEMY DO WŁAŚCICIELI
STARTUPÓW, KTÓRZY ZAANGAŻOWALI SIĘ
W TEN PROJEKT:**

Best Athletes

BorygoAI

Dowozimy

eplecy.pl

Fihan sp. z o.o.

Greenplaner

Grow Tools

Grupa Buena Sp. z o.o.

InnerWeb Sp. z o.o.

Kancelaria Prawna Sawaryn i Partnerzy

KLL Informatyka

Lengi by Rocksoft

Moniti

Picloca

Quancopter

Rithms

Seedia sp. z o.o.

Soccer Skills PRO

Swiplo sp. z o.o.

Vinci Medicine

CZEŚĆ II:

**FIRMY
INFORMATYCZNE
Z REGIONU
PODBESKIDZIA**



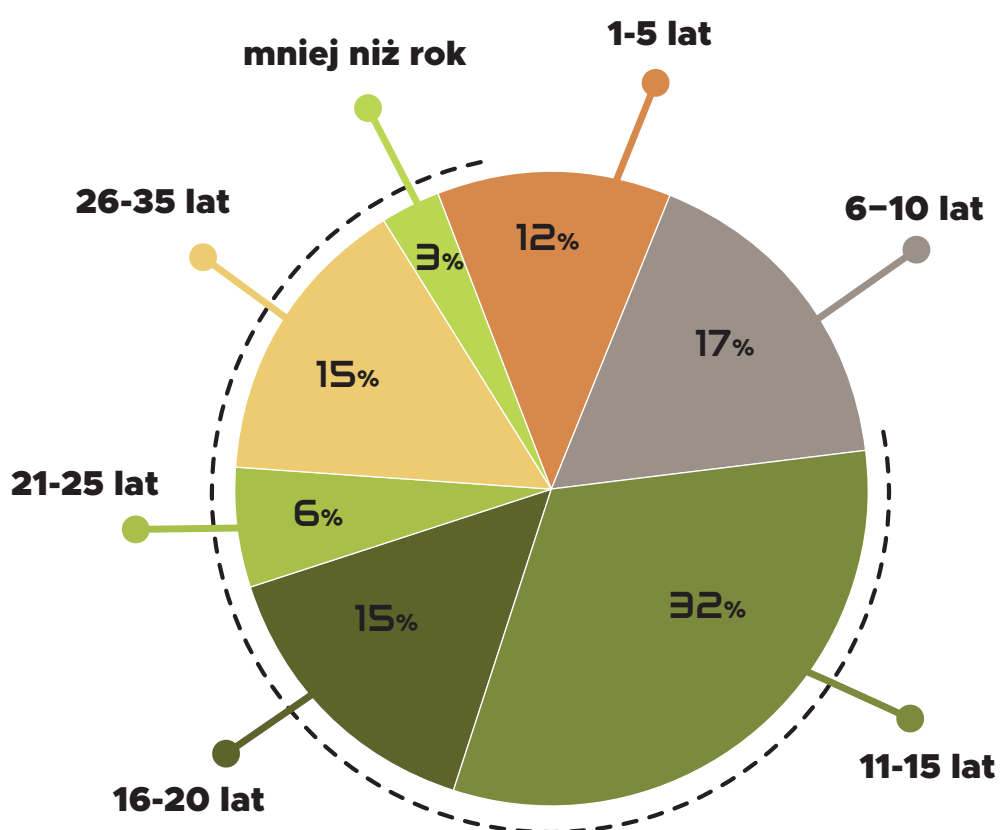
WSTĘP

Druga część raportu koncentruje się na szczegółowej analizie sektora IT w regionie Podbeskidzia, przedstawiając jego aktualny stan w 2023 roku. Na podstawie danych zebranych od 34 firm, które wzięły udział w badaniu przeprowadzonym w czerwcu i lipcu 2024 roku, prezentujemy kompleksowy przegląd m.in. źródeł finansowania, rentowności, zatrudnienia oraz wyzwań, z jakimi mierzą się przedsiębiorstwa z branży IT, które dobiegają szybko zmieniającego się środowiska technologicznego muszą nieustannie dostosowywać się do nowych realiów rynkowych, wdrażając innowacyjne rozwiązania, optymalizując procesy i zwiększając efektywność operacyjną.

Dodatkowo, porównujemy wyniki tegorocznego badania z wynikami dwóch poprzednich edycji raportu, co pozwala lepiej zrozumieć trendy rozwojowe sektora IT w regionie. Zebrane informacje dostarczają przekrojowego obrazu branży, który może być cennym punktem odniesienia zarówno dla liderów rynku, jak i mniejszych firm szukających swojej niszy.



OKRES PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI



Największy procent badanych (32%) stanowią firmy IT założone między 2009, a 2013 rokiem (11-15 lat) - 11 firm.

Firmy IT z ponad 20 letnim stażem, założone przed rokiem 2004 stanowią 21% - 7 firm.

Przedsiębiorstwa założone po 2014 roku, czyli stosunkowo młode, stanowią łącznie 29% próby (17% z lat 2014-2018 oraz 12% z lat 2019-2023).

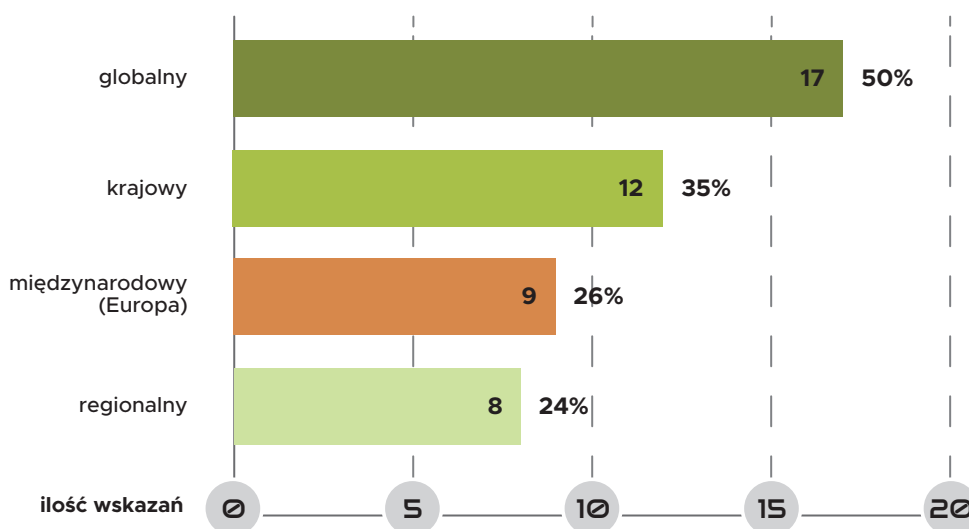
W badanej grupie znalazła się jedna firma działająca na rynku krócej niż rok.

2.1

ZASIĘG DZIAŁALNOŚCI



ZASIĘG DZIAŁALNOŚCI



W pytaniu dotyczącym zasięgu działalności respondenci mieli możliwość wyboru więcej niż jednej opcji, co pozwoliło lepiej uchwycić różnorodność rynków, na których funkcjonują przedsiębiorstwa.

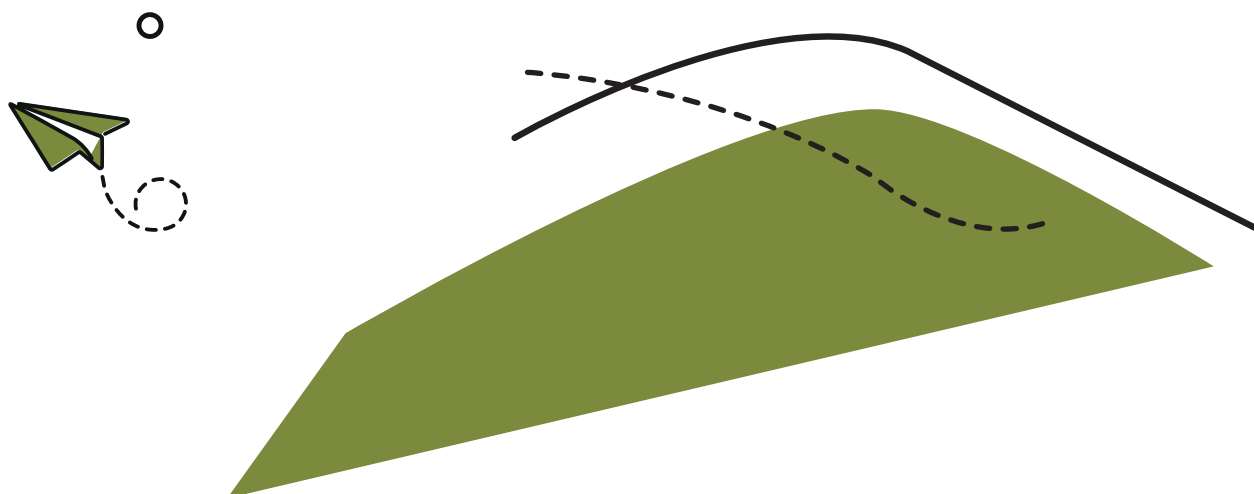
Spośród 34 badanych firm IT, 50% deklaruje działalność na rynku globalnym, firmy te prowadzą operacje i oferują swoje produkty lub usługi na wielu kontynentach, wykraczając poza granice Europy.

Działalność na rynku krajowym prowadzi 12 z 34 firm IT (35%), z czego 7 ogranicza swoją działalność wyłącznie do terenu Polski.

9 firm (26%) zadeklarowało działalność na rynku międzynarodowym na terenie Europy.

8 przedsiębiorstw z branży IT (24%) swoją działalność prowadzi w regionie Podbeskidzia.

6 respondentów działa na różnych rynkach, z których jeden zadeklarował działalność na wszystkich uwzględnionych w ankiecie obszarach, co świadczy o wszechstronności i szerokim zasięgu operacyjnym firmy.



WYPOWIEDŹ



Firma Jantar prowadzi działalność zarówno na rynku polskim, jak i międzynarodowym, operując w ośmiu krajach europejskich. Specjalizujemy się w dostarczaniu nowoczesnych technologii oraz usług dla dynamicznie rozwijających się firm. Realizujemy projekty międzynarodowe, dostarczając nasze oprogramowanie do klientów o zasięgu globalnym. W ramach rozwoju współpracy międzynarodowej działamy wspólnie z Partnerami w ramach międzynarodowej firmy. Obecnie prowadzimy kilka projektów w Europie, w których konkurowaliśmy z zagranicznymi podmiotami działającymi na lokalnych rynkach. Potwierdza to, że polskie firmy mogą bez kompleksów zdobywać zagraniczne kontrakty i realizować je na najwyższym poziomie. Technologie dają nam możliwość współpracy w międzynarodowym środowisku z dowolnego miejsca. To, co się liczy to wiedza i poziom kompetencji w ramach realizowanych projektów.

Obecny raport potwierdza dane z zeszłego roku, że większość badanych firm, podobnie jak my, działa również na rynkach międzynarodowych i globalnych. W naszym przypadku, rozwój współpracy często idzie w parze z ekspansją i obecnością naszych klientów na rynkach zagranicznych. Podejmujemy kroki, aby wspierać ich lokalnie, stąd też utworzyliśmy nasze spółki na terenie Czech i Słowacji.

Przemysław **Targosz**

*Prezes Zarządu
Jantar sp. z o.o.*

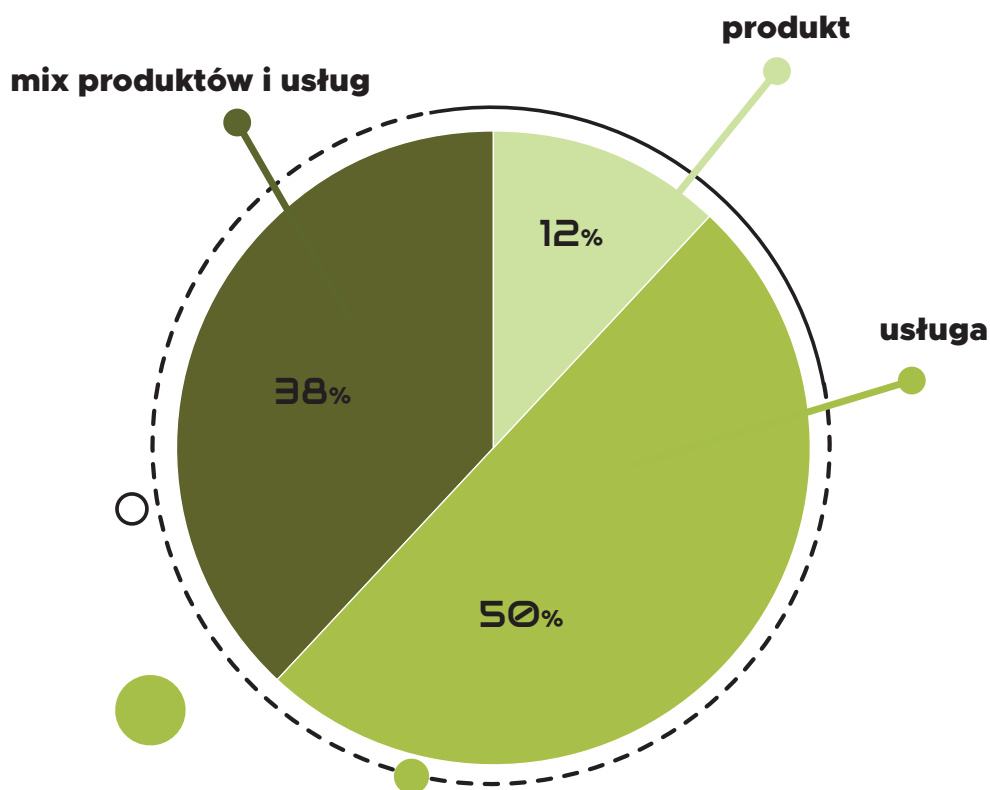


2.2

USŁUGA CZY PRODUKT?



USŁUGA CZY PRODUKT?



Większość firm IT koncentruje się na oferowaniu usług swoim klientom, co odzwierciedla rosnące zapotrzebowanie na rozwiązania dostosowane do specyficznych potrzeb użytkowników. Fakt, że 38% firm oferuje mieszankę produktów i usług, sugeruje, że wiele przedsiębiorstw stara się dostarczać kompleksowe rozwiązania, które łączą dostawę technologii z jej wdrożeniem i utrzymaniem. Tylko 12% firm skupia się wyłącznie na sprzedaży produktów, co wskazuje na większą rolę usług posprzedażowych i wsparcia technicznego w branży.



RODZAJE OFEROWANYCH PRODUKTÓW

Oprogramowanie biznesowe:

Rozwiązania dla finansów, księgowości, obiegu dokumentów, zarządzania zasobami ludzkimi, handlem i magazynowaniem

Pakiety ERP: Oprogramowanie do zarządzania przedsiębiorstwem

Systemy CRM: Narzędzia do zarządzania relacjami z klientami

Systemy ITSM: Oprogramowanie do zarządzania usługami IT

Systemy dla Automotive: Oprogramowanie i sprzęt do zarządzania systemami mechanicznymi w branży motoryzacyjnej.

Oprogramowanie ochronne i bezpieczeństwo IT:

Antywirusy i programy szyfrujące: Ochrona przed cyberzagrożeniami, np. programy antywirusowe, szyfrujące, antyspamowe.

Zarządzanie bezpieczeństwem: Rozwiązania takie jak PAM, UTM, Firewall, SIEM do monitorowania i ochrony infrastruktury IT.

Rozwiązania do backupu: Oprogramowanie do tworzenia kopii zapasowych i zarządzania danymi.

Oprogramowanie specjalistyczne:



Narzędzia do zarządzania danymi i komunikacją.

Oprogramowanie do analizy danych geoprzestrzennych i zarządzania danymi IT.

System zarządzania stacją monitoringu oparty na AI.

Oprogramowanie dla edytorów wideo.

Rozwiązania w chmurze i systemy edukacyjne:

Systemy chmurowe: ERP/MRP, FK, KP

Systemy B2B

Systemy dla przedszkoli i szkół: dziennik elektroniczny

Druk i materiały marketingowe:

Ulotki, bilbordy, banery, katalogi, materiały specjalistyczne.

Sprzęt IT i urządzenia samoobsługowe:

Serwery i komputery: urządzenia do przetwarzania danych, np. serwery, komputery stacjonarne, laptopy.

Sprzęt sieciowy i monitoring: Routery, kamery CCTV

Automaty biletowe i parkomaty

RODZAJE OFEROWANYCH USŁUG



Usługi programistyczne:

Tworzenie oprogramowania na zamówienie, aplikacje mobilnych, gier komputerowych oraz systemów VR/AR.

Programowanie maszyn przemysłowych.

Tworzenie stron internetowych i systemów CRM.

Usługi wdrożeniowe i integracyjne:

Wdrożenia systemów ERP, E-commerce, PIM oraz integracja z innymi systemami.

Analizy przedwdrożeniowe i konsulting.

Usługi wsparcia technicznego:



Wsparcie powdrożeniowe, konfiguracje systemów, serwis sprzętu IT oraz utrzymanie systemów.

Outsourcing IT i szkolenia:

Outsourcing procesów IT, body leasing specjalistów.

Szkolenia techniczne i nietechniczne, wsparcie dla jednostek oświatowych.

Cyberbezpieczeństwo i administracja IT

Audyty IT, zarządzanie bezpieczeństwem, wdrażanie systemów ochrony danych.

Modernizacja sieci, wirtualizacja, zarządzanie pamięcią masową.

Usługi marketingowe i serwis sprzętowy:

Kampanie reklamowe online, e-marketing, tworzenie stron usługowych.

Serwis komputerów, laptopów, akcesoriów oraz wsparcie w zakresie sprzętu IT.

W REGIONIE PODBESKIDZIA WDRAŻAMY, TWORZYMY, DOSTARCZAMY, ZAPEWNIAMY:

Usługi programistyczne (sterownik PLC, systemy wizyjne, archiwizacja danych, projektowanie systemów automatyki (szaf sterowniczych) - wszystko dla przemysłu.

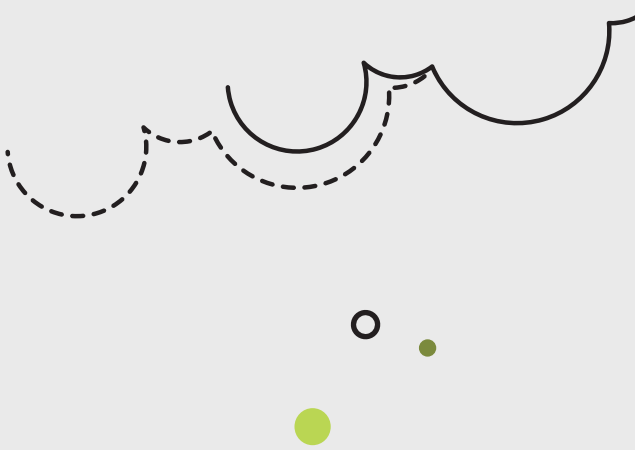
Bezpieczeństwo sieci IT przed atakami cybernetycznymi, wyciekiem danych, dostępem osób trzecich i kompleksowo pomagamy dobrać rozwiązania cyberbezpieczeństwa.

Strony webowe i aplikacje mobilne + wszelkie rozwiązania IT typu systemy CRM

Wdrożenia wszystkich modułów i rozszerzeń Symfonia oraz integracje oprogramowania z innymi systemami, programami branżowymi.

Zabezpieczenie i zarządzanie infrastrukturą IT w biznesie i organizacjach

Oprogramowanie zapewniające obsługę informatyczną m.in. obszarów: podatków, opłat, odpadów, e-usług, zarządzania dokumentami, zarządzania procesami, budżetu, finansów, zasobów ludzkich, systemów ewidencyjnych.

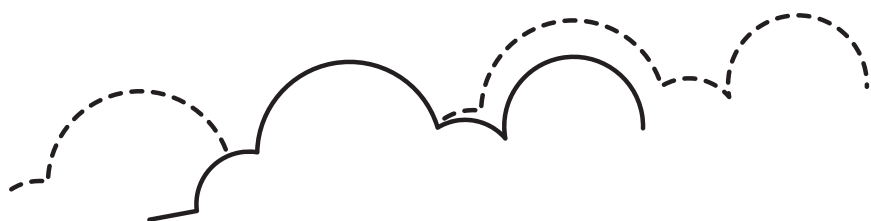
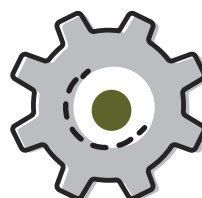
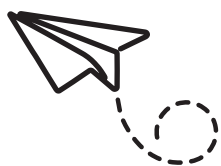


Systemy mechatroniczne dla Automotive

„Kompleksowe rozwiązania dla przedsiębiorstw od obszaru finansowo-księgowego, kadrowo-płacowego, HR poprzez sprzedaż i zarządzanie magazynem (z uwzględnieniem rozwiązań mobilnych) po zarządzanie produkcją.

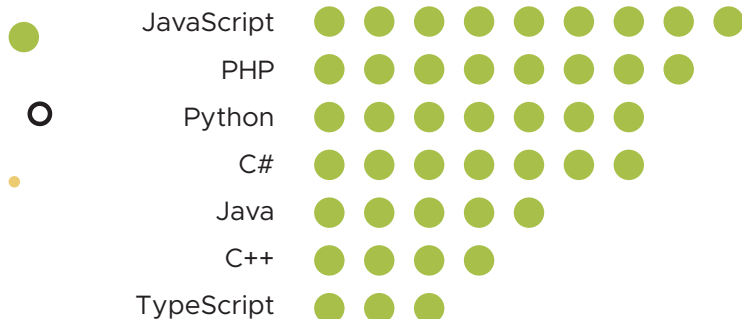
„Platformę softwarową, która integruje wszystkie systemy bezpieczeństwa fizycznego w budynkach, pojazdach oraz urządzenia nasobne użytkowane przez osoby. Nasze rozwiązania są wykorzystywane w sektorze bezpieczeństwa (agencje ochrony), banki, korporacje oraz duże sieci handlowe.

„Szeroko pojęty outsourcing kompetencji IT (web & app development, marketing z SEO, design, customer support).



TECHNOLOGIE, NARZĘDZIA, JĘZYKI

Najczęściej wymieniane języki programowania:



JavaScript jest najczęściej używanym językiem programowania, wskazanym w 9 przypadkach. **PHP** oraz **Python** są również szeroko stosowane, co sugeruje ich silną obecność w rozwoju aplikacji webowych i backendowych



Najczęściej wymieniane frameworki i biblioteki: React: 7, Angular: 5, Vue.js: 2, Laravel: 2, Flutter: 2

React i **Angular** to najczęściej wymieniane frameworki, co wskazuje na ich dominację w budowie nowoczesnych interfejsów użytkownika i aplikacji frontendowych.

Bazy danych: MySQL: 3, MSSQL: 2, PostgreSQL: 1, SQLite: 1, MongoDB: 1

Narzędzia i technologie DevOps: Git: 2, Docker: 1, Kubernetes: 1, Jenkins: 1

Narzędzia do projektowania i prototypowania: Figma: 1, Adobe XD: 1, Sketch: 1

Silniki i technologie specjalistyczne: Unity 3D: 2, Unreal Engine: 1

Technologie chmurowe: AWS (Amazon Web Services): 1, Azure: 2



WYPOWIEDŹ

NOWE WYZWANIA, NOWE MOŻLIWOŚCI DLA BEZPIECZEŃSTWA IT DYREKTYWA NIS 2



W świecie technologii, dynamicznie zmieniające się regulacje prawne nie są niczym nowym, jednak Dyrektywa NIS 2 stanowi istotne wyzwanie, z którymi w najbliższej przyszłości będą musiały zmierzyć się organizacje w całej Unii Europejskiej, w tym również w Polsce. Dyrektywa wprowadza szereg wymogów mających na celu podniesienie poziomu bezpieczeństwa w sektorach krytycznych i kluczowych, a jej spełnienie nie będzie możliwe bez właściwego przygotowania.

Już od października wiele przedsiębiorstw będzie musiało dostosować się do nowej rzeczywistości prawnej. Te instytucje, które nie były wcześniej objęte podobnymi regulacjami, muszą zrozumieć, jakie konkretne kroki należy podjąć, aby nie tylko spełnić formalne wymogi, ale przede wszystkim wzmocnić swoją odporność na cyberzagrożenia.

Dlaczego warto przygotować się świadomie? Implementacja NIS 2 to coś więcej niż konieczność dostosowania się do przepisów prawa. To szansa na zbudowanie solidnych podstaw bezpieczeństwa. Firmy, które podejmą proaktywne kroki, mogą na tym skorzystać w dłuższej perspektywie, minimalizując ryzyko związane z cyberatakami, jednocześnie wzmacniając swoją reputację i zaufanie klientów.

Jako Infonet Projekt SA-jesteśmy w pełni przygotowani, aby przeprowadzić naszych klientów przez tą transformację. Oferujemy kompleksową usługę, obejmującą pełny audyt pod kątem wymagań NIS 2 oraz wdrożenie odpowiednich narzędzi i procedur. Nasz zespół ekspertów aktywnie uczestniczy w przygotowaniu spersonalizowanej strategii, która zapewnia, że firmy są nie tylko zgodne z nowymi regulacjami, ale także bezpieczne na przyszłość. Dzięki naszemu doświadczeniu i zaawansowanym rozwiązaniom technologicznym, gwarantujemy pełną gotowość do spełnienia wszystkich wymogów Dyrektywy NIS 2.

Pamiętajmy o tym, że NIS 2 to nie tylko wyzwanie – to szansa na bezpieczeństwo dla naszych organizacji. Warto z niej skorzystać.

Magdalena **Idzik-Fabiańska**

*Executive Director
Infonet Projekt SA
(producent oprogramowania
OXARI i ITManager)*

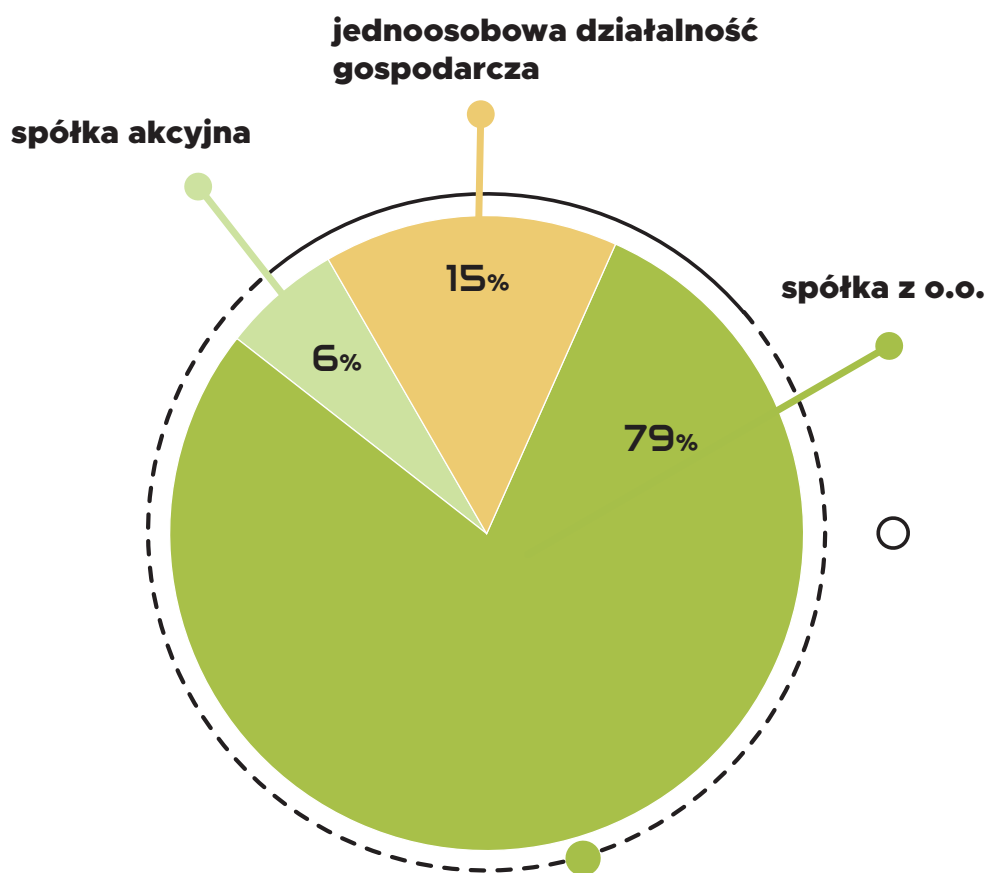


2.3

FORMA PRAWNA



FORMA PRAWNA FIRMY



Wśród badanych firm z branży IT najczęściej występującą formą prawną jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (sp. z o.o.). Spośród 34 badanych przedsiębiorstw aż 27 wybrało tę formę działalności, co stanowi zdecydowaną większość. Znacznie mniej popularna jest jednoosobowa działalność gospodarcza, którą prowadzi 5 przedsiębiorców z tej grupy. Natomiast spółki akcyjne (S.A.) są najrzadszym wyborem wśród firm IT – tylko dwie z badanych firm działają w tej formie prawnej.

Co istotne, rozkład procentowy w rodzaju formy prawnej jest bardzo zbliżony do wyników uzyskanych w poprzednich latach, co sugeruje stabilność w strukturze prawnej funkcjonowania przedsiębiorstw w branży IT na Podbeskidziu.

JAKA FORMA PRAWNA DLA DZIAŁALNOŚCI ZWIĄZANEJ Z IT?



[...] Decyzja o rozpoczęciu działalności gospodarczej w danej formie prawnej jest możliwa do zmiany – poprzez przekształcenie przedsiębiorstwa w inną formę prawną – w zasadzie prawie wszystkie konfiguracje są możliwe do przeprowadzenia, a często warto rozważyć zmianę nieefektywnej formy w taką, która będzie dopasowana do potrzeb przedsiębiorcy.

Wybór formy prawnej jest kluczowy z punktu widzenia sprawności i bezpieczeństwa prowadzenia działalności gospodarczej w przyszłości.

Patrząc na wyniki przeprowadzonego badania, także z perspektywy naszej Kancelarii można dojść do wniosku, iż dominującą formą, w jakiej prowadzona jest działalność gospodarcza przez podmioty z branży IT jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Ma to związek z łatwym założeniem takiego podmiotu, stosowanymi w ostatnich latach preferencjami podatkowymi, dogodnym zarządzaniem odpowiedzialnością za zobowiązania spółki, elastycznym procesem decyzyjnym, relatywnie niewielkimi kosztami jej prowadzenia.

W ostatnim roku obserwujemy coraz większe zainteresowanie tworzeniem prostych spółek akcyjnych. Taka forma prawna cieszy się coraz większym zainteresowaniem szczególnie start-upów czy też innych podmiotów z branży technologicznej. Jest ona relatywnie prosta w zorganizowaniu i znacznie mniej sformalizowana w stosunku do klasycznej spółki akcyjnej, a jednocześnie pozwala na korzystanie z wielu jej dobrodziejstw.

Ciągle część podmiotów działa w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, przy czym obserwujemy w praktyce kancelarii odwrót od tej formy prowadzenia działalności, albowiem nie jest ona optymalna jeżeli weźmiemy pod uwagę kwestie podatkowe, ryzyko prowadzenia biznesu, odpowiedzialność za zobowiązania, czy możliwości rozwoju, dokapitalizowania, etc. W szczególności im większy podmiot i im większe ma perspektywy rozwoju, to mniejsze prawdopodobieństwo, iż zdecyduje się na prowadzenie działalności w tej podstawowej formie.

Nie obserwujemy już także w branży IT tworzenia spółek cywilnych, które są oceniane jako archaiczne i niedostosowane do realiów rynkowych. Bardzo rzadko pojawiają się także koncepcje zakładania spółek osobowych (takich jak jawna, komandytowa czy komandytowo-akcyjna) – istnieje pewna ilość takich podmiotów w obrocie, ale rzadko są one zakładane jako podmioty dopiero co tworzone.

Ważne, aby już na etapie planowania działalności zasięgnąć konsultacji prawnej oraz prawno-podatkowej, która pozwoli na stworzenie podmiotu dopasowanego do potrzeb przyszłego przedsiębiorcy i zoptymalizowanego pod kątem jego faktycznych potrzeb, potencjalnego ryzyka oraz docelowych korzyści.

Pamiętać należy, iż taka konsultacja powinna być przeprowadzona co jakiś czas przez podmioty już działające, bowiem decyzja o rozpoczęciu działalności gospodarczej w danej formie prawnej jest możliwa do zmiany – poprzez przekształcenie przedsiębiorstwa w inną formę prawną – w zasadzie prawie wszystkie konfiguracje są możliwe do przeprowadzenia, a często warto rozważyć zmianę nieefektywnej formy w taką, która będzie dopasowana do potrzeb przedsiębiorcy.

Leszek **Krupa**

*Partner
Kupilas, Krupa Radcownie
Prawni i Adwokaci SP. P.*

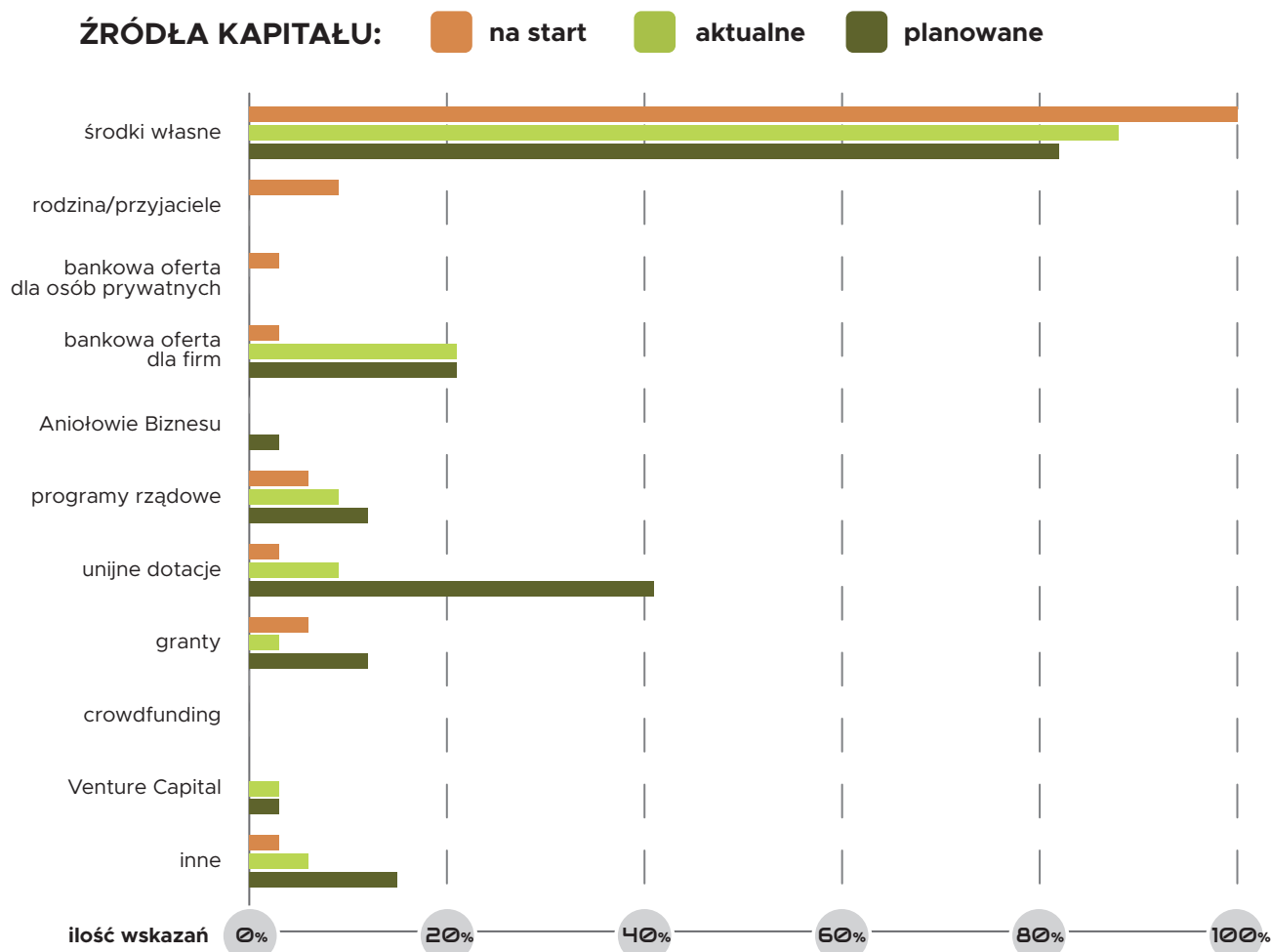


2.4

FINANSOWANIE



FINANSOWANIE NA START, AKTUALNE I W PRZYSZŁOŚCI



Wszystkie z badanych firm IT zostały sfinansowane **na start** ze środków własnych właścicieli. Zaledwie 20% firm wskazało na dodatkowe źródła finansowania m.in. z programów rządowych czy unijnych dotacji.

Aktualnie ze środków własnych korzysta 30 (88%) firm IT, z czego dla większości jest to jedyne źródło finansowania przedsiębiorstwa.

3 przypadki firm, które nie są w ogóle finansowane z środków własnych korzystają z bankowej oferty dla firm oraz funduszu Venture Capital.

Najpopularniejszym źródłem finansowania poza środkami własnymi jest oferta bankowa dla firm (21%). Bardzo zbliżone wyniki przyniosły dwie poprzednie edycje badania. Kredyty firmowe cieszą się stałym poziomem zainteresowania wśród właścicieli przedsiębiorstw technologicznych.

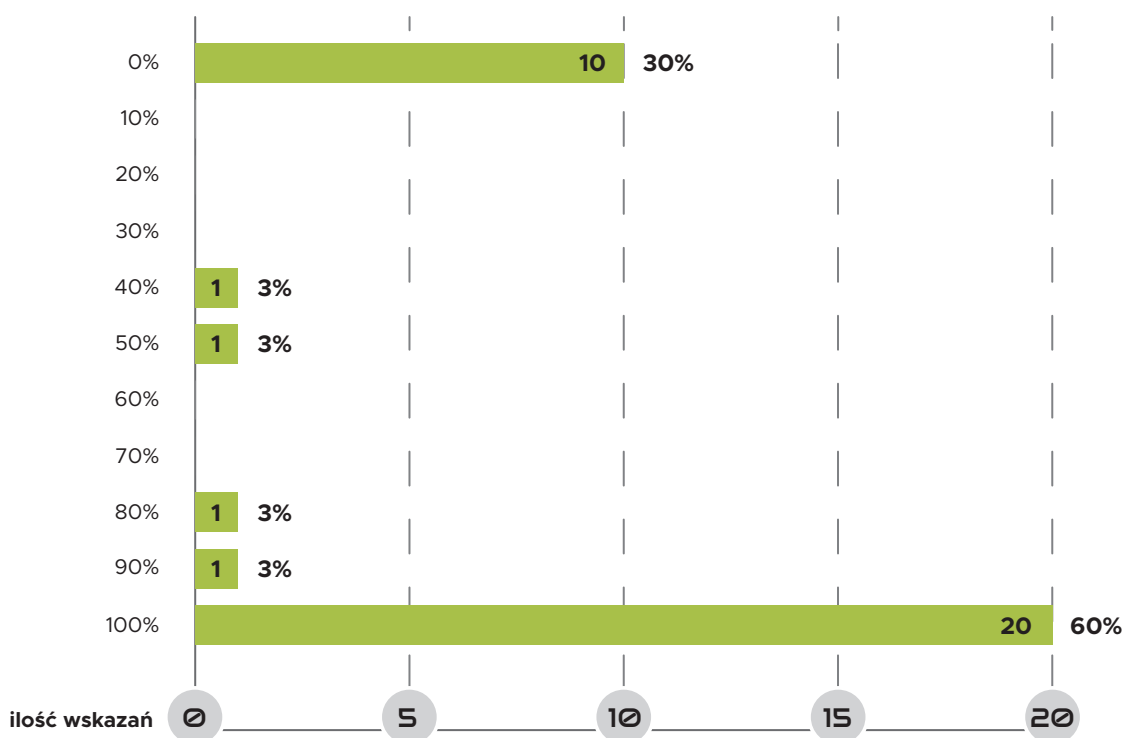


Zmalała natomiast liczba firm korzystających z dotacji unijnych – z poziomu oscylującego wokół 20% w poprzednich badaniach, obecnie zaledwie 9% wskazuje to źródło finansowania.

W przypadku **planowanych** źródeł finansowania, większość firm wciąż preferuje finansowanie ze środków własnych, choć wyraża również zainteresowanie innymi opcjami. W badaniu z 2023 roku, niemal 80% firm korzystało z własnych środków, jednak tylko 48% planowało kontynuować to rozwiązanie. W tegorocznym badaniu odsetek firm planujących pozostać przy finansowaniu własnym z 88% spadł jedynie o 6%, co może sugerować większą stabilność i ostrożność firm w podejmowaniu ryzykownych decyzji finansowych.

Największą popularnością w planowanych źródłach finansowania cieszą się dotacje unijne 41% - wzrost do ubiegłego roku o 12% oraz bankowa oferta dla firm, która uzyskała taki sam procentowy wynik jak w ubiegłym roku - 21%.

FINANSOWANIE PRZEZ KAPITAŁ KRAJOWY



Niemal 60% firm finansuje swoją działalność wyłącznie z kapitału krajowego. Cztery przedsiębiorstwa częściowo korzystają z finansowania zagranicznego, co świadczy o ich otwartości na rynki międzynarodowe i dywersyfikację źródeł kapitału. Z kolei prawie 30% firm bazuje w pełni na zagranicznych środkach finansowych.

W porównaniu do ubiegłorocznego badania, gdy jedynie 15% firm korzystało z kapitału zagranicznego (w pełni tylko 9%), widać wyraźny wzrost wykorzystania funduszy od zagranicznych inwestorów i instytucji finansowych.

2.5

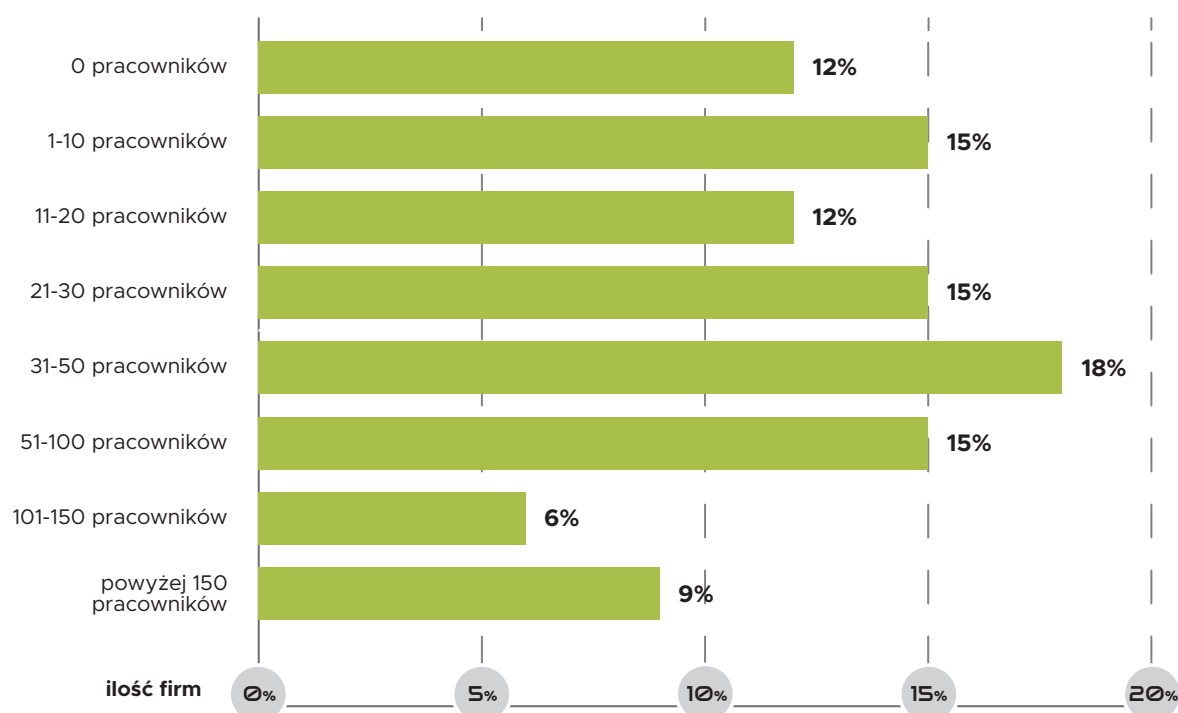
ZATRUDNIENIE W FIRMACH IT



WIELKOŚĆ ZATRUDNIENIA

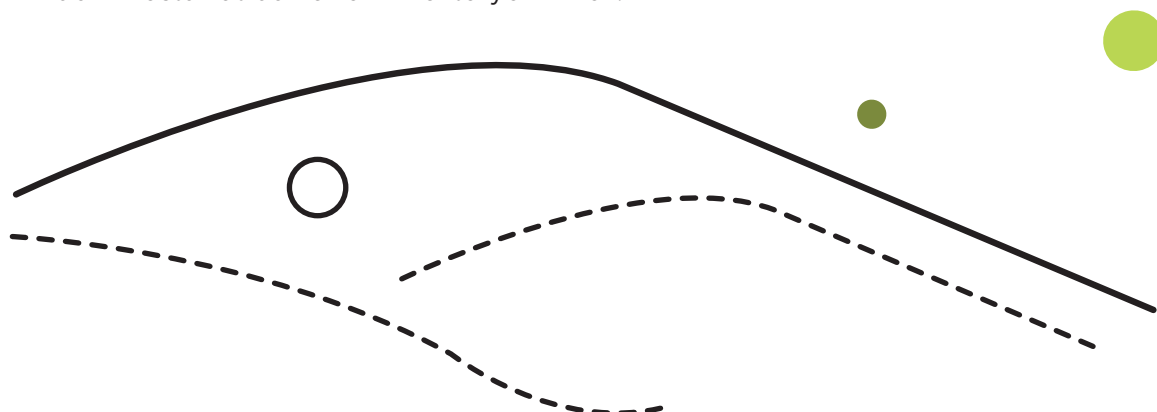
Mając do dyspozycji wyłącznie dane o liczbie pracowników, można dokonać uproszczonej klasyfikacji wielkości przedsiębiorstw, pamiętając o jej ograniczeniach.

- Mikroprzedsiębiorstwa: 9 firm - 26.5%
- Małe przedsiębiorstwa: 17 firm - 50.0%
- Średnie przedsiębiorstwa: 7 firm - 20.6%
- Duże przedsiębiorstwa: 1 firma - 2,9%

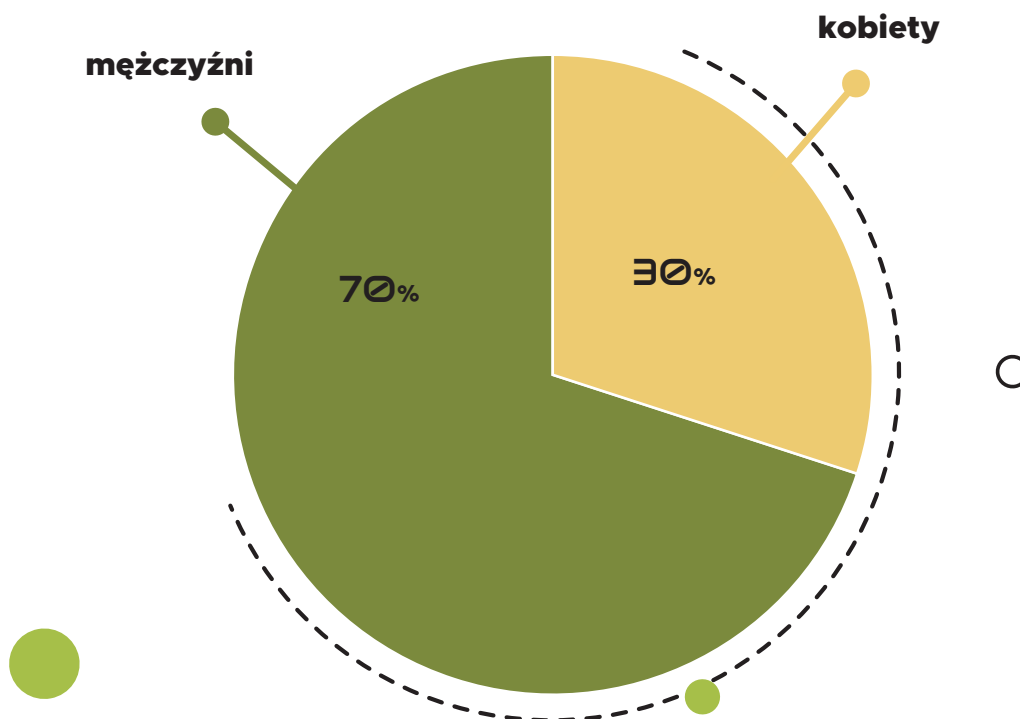


Średnia liczba pracowników zatrudnionych w badanych przedsiębiorstwach wyniosła 54,8, natomiast mediana 29. Łącznie przedsiębiorstwa zatrudniają **1862 osoby**, w tym 553 kobiet (≈30%)

Porównanie z rokiem poprzednim: Chociaż średnia liczba zatrudnionych wzrosła (z 42 na 54,8), mediana pozostała blisko tej samej wartości. To wskazuje, że pomimo ogólny poziom zatrudnienia wzrósł, struktura zatrudnienia dla większości firm pozostała względnie stabilna, a zmiany w średniej mogą być efektem większej liczby dużych firm lub wzrostu zatrudnienia w niektórych z nich.



ZATRUDNIENIE WEDŁUG PŁCI



Procent zatrudnionych kobiet systematycznie rośnie z roku na rok. W 2022 roku wynosił on 22%, w 2023 roku wzrósł do 27%, a obecnie osiągnął poziom 30%.

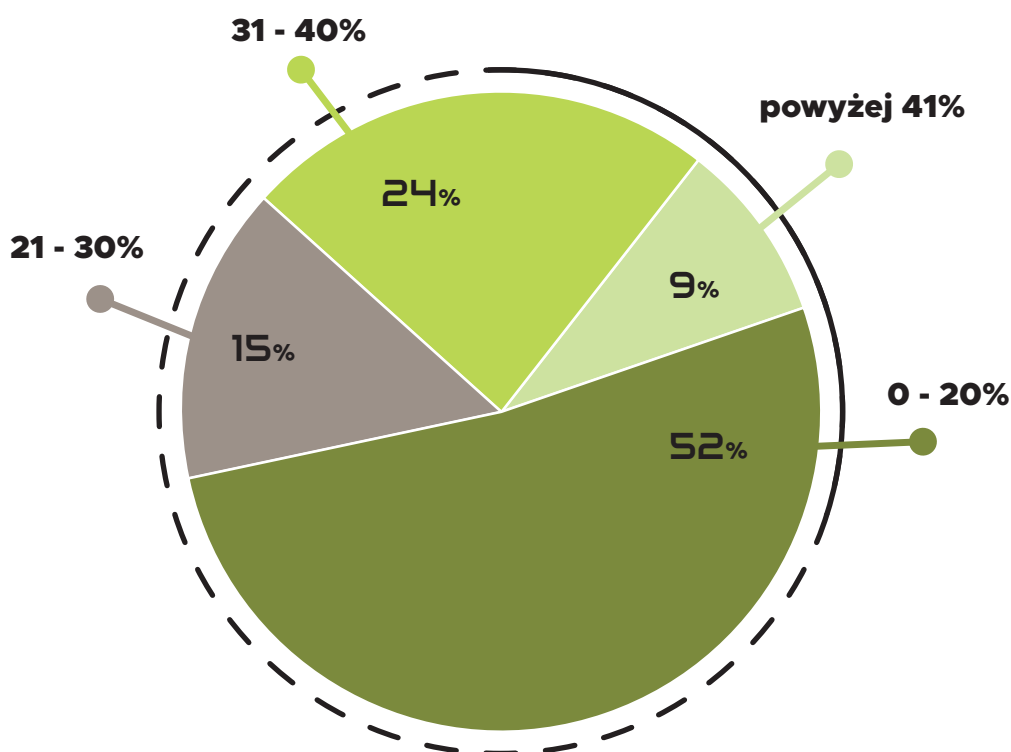
Systematyczny wzrost procentu zatrudnionych kobiet w firmach IT wskazuje na postępującą zmianę w strukturze zatrudnienia w tej branży, tradycyjnie zdominowanej przez mężczyzn.



ILE PROCENT WŚRÓD ZATRUDNIONYCH PRACOWNIKÓW STANOWIĄ KOBIETY?

Chcąc przyjrzeć się bliżej udziałowi kobiet zatrudnionych w firmach z branży IT w regionie Podbeskidzia przeanalizowany został procentowy udział kobiet w poszczególnych firmach.

ilość kobiet w %	0-20%	21-30%	31-40%	41% i więcej
ilość firm w %	52%	15%	24%	9%



W 52% firm odsetek kobiet wśród pracowników mieści się w zakresie 0-20%, co oznacza, że kobiety stanowią mniej niż jedną piątą całkowitego zatrudnienia. W 15% przedsiębiorstw kobiety zajmują od 21% do 30% stanowisk. W 24% firm odsetek kobiet wśród pracowników wynosi od 31% do 40%. Natomiast w 9% firm zatrudnienie kobiet przekracza 41%.

W badanych firmach istnieje spora różnorodność w zakresie udziału kobiet w zatrudnieniu. Większość firm ma niski odsetek kobiet, ale rośnie liczba przedsiębiorstw, gdzie kobiety stanowią większą część zatrudnionych, a nieliczne firmy wyróżniają się nawet szczególnie wysokim udziałem kobiet.

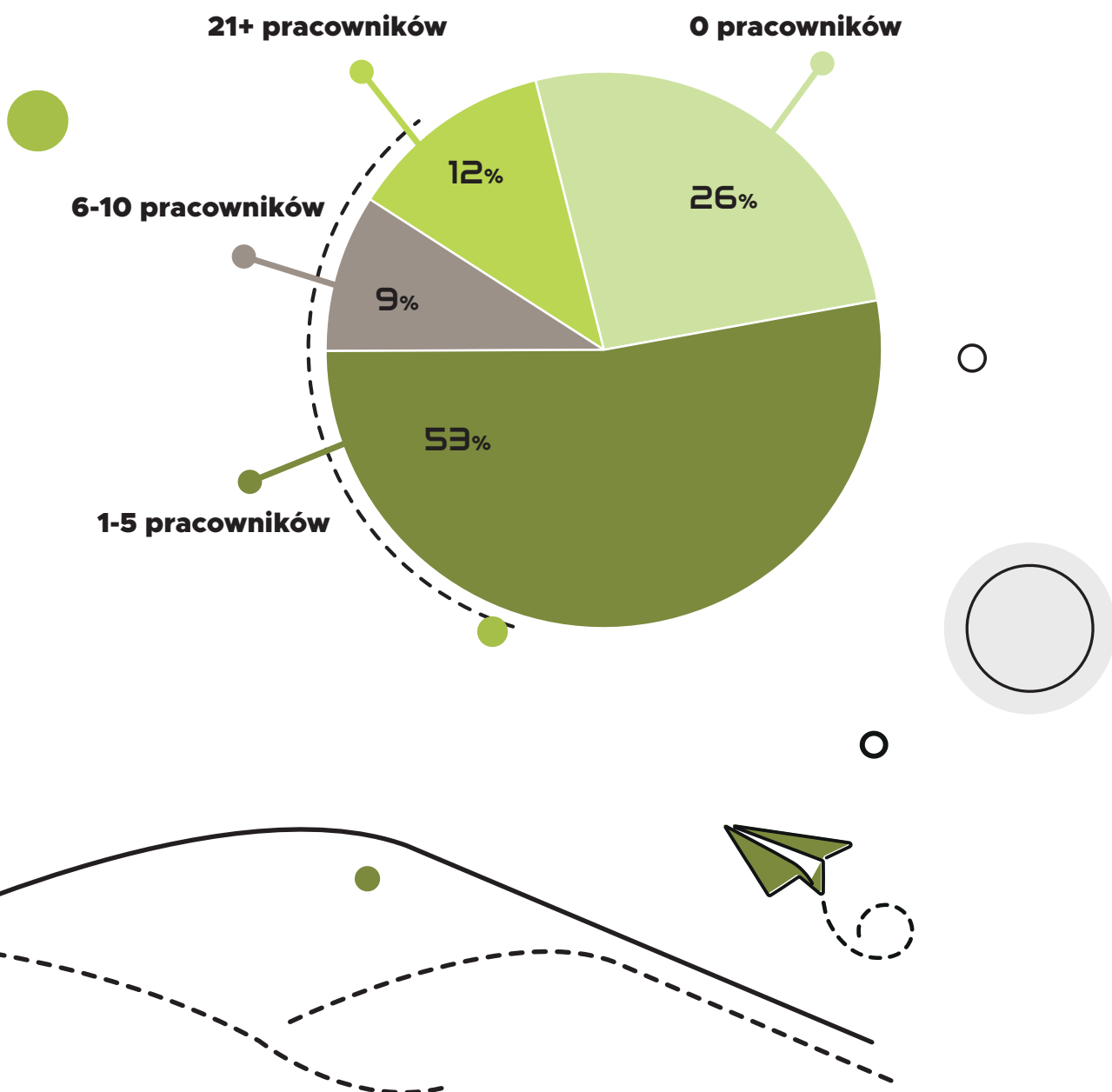
ILE NOWYCH OSÓB ZATRUDNIONO W CZASIE OSTATNICH 12 MIESIĘCY?

Łącznie zatrudnienie w czasie ostatnich 12 miesięcy w badanych firmach IT otrzymało 180 osób.

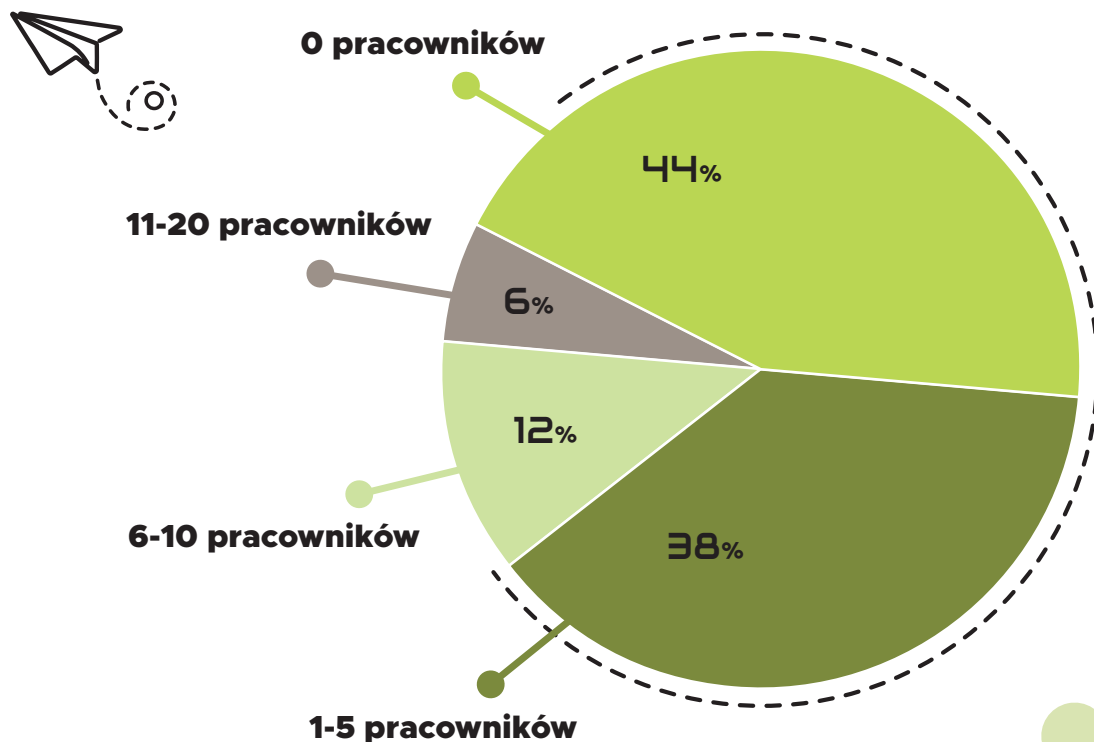
Nieco ponad 1/4 badanych przedsiębiorstw nie zatrudniła w tym okresie nowych pracowników.

Najczęściej występującym przypadkiem z ponad połową głosów było zatrudnienie w przedziale 1 do 5 nowych pracowników.

W porównaniu z ubiegłorocznym badaniem spadła ilość głosów w grupie 6-10 pracowników z 23% na 9%, natomiast wzrosła znacznie w grupie 21 i więcej z 3% na 12%.



ILE OSÓB ODESZŁO Z FIRMY W CZASIE OSTATNICH 12 MIESIĘCY?



Łącznie z firm IT w przeciągu ostatnich 12 miesięcy odeszło 89 osób.

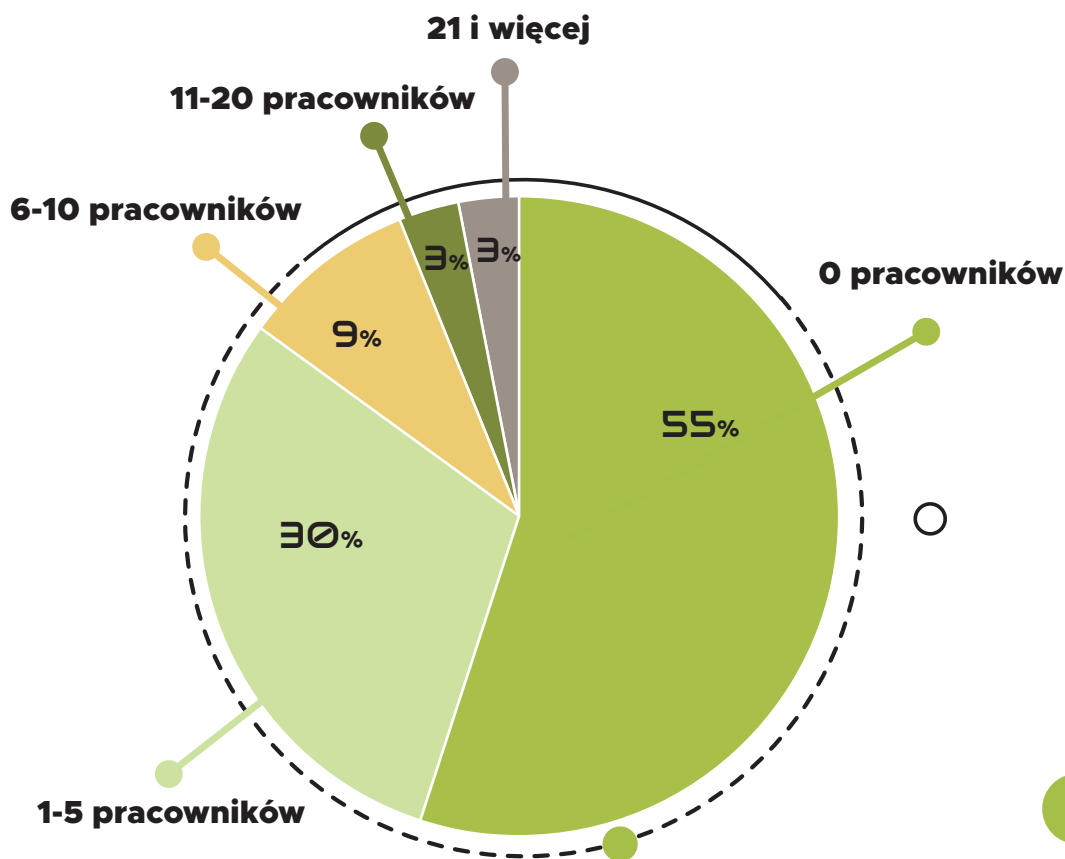
W 44% przypadków z firm nie odszedł żaden pracownik.

Najczęściej odnotowano odejście w przedziale 1-5 pracowników, z czego niemal 50% odpowiedzi dotyczy odejścia jednego pracownika.

Odejście z firmy ilości powyżej 6 pracowników odnotowano wśród 18% badanych przedsiębiorstw.



ILE OSÓB ZOSTAŁO ZWOLNIONYCH W CZASIE OSTATNICH 12 MIESIĘCY?



Łącznie z firm IT w przeciągu ostatnich 12 miesięcy zostały zwolnione 83 osoby.

W ponad połowie badanych przypadków pracy nie straciła żadna osoba.

Najczęstszym odnotowanym przypadkiem było zwolnienie w przedziale 1-5 pracowników, z czego 60% dotyczy rozwiązania umowy z jedną osobą.

Zwolnienia większej liczby pracowników dotyczą 15% firm, z czego największym odnotowanym przypadkiem jest zwolnienie 25 pracowników z jednej firmy.

W przeciągu 12 miesięcy pracę otrzymało 180 osób, natomiast z firm odeszło bądź zostało zwolnionych 172 pracowników.

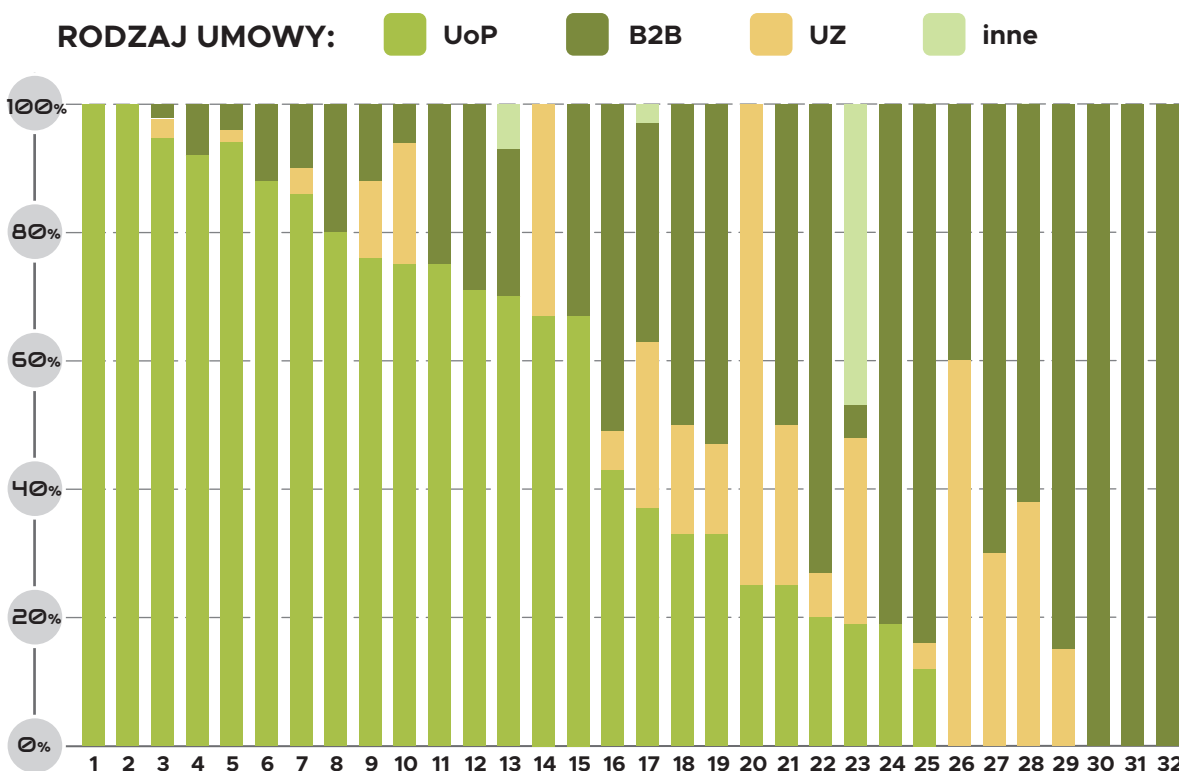
Porównanie z 2023 rokiem: W przeciągu 12 miesięcy pracę otrzymało 211 osób, natomiast z firm odeszło bądź zostało zwolnionych 170 pracowników.

W czasie ostatnich 12 miesięcy liczba firm, w których zatrudnienie spadło, zmniejszyła się do 6, w porównaniu do 12 firm w 2023 roku. Oznacza to, że w bieżącym roku mniej firm decydowało się na redukcję zatrudnienia.



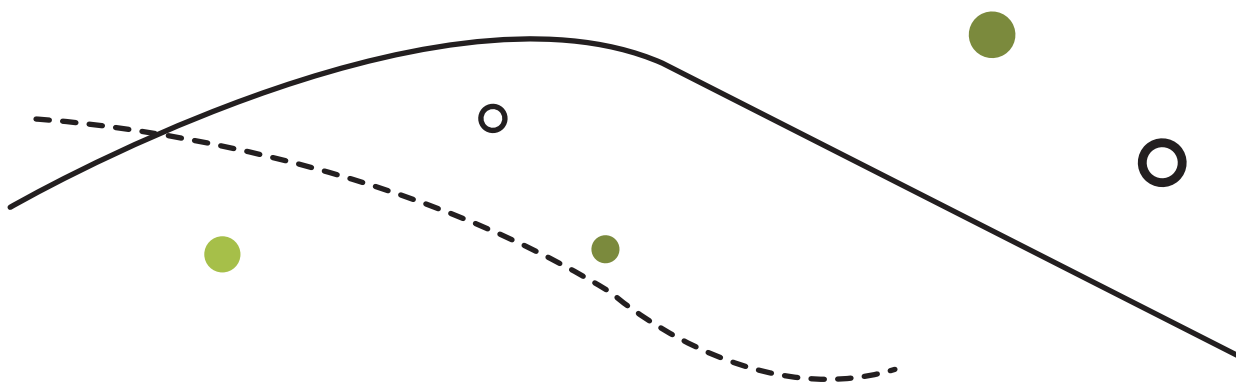
Ostatnie 12 miesięcy charakteryzowało się mniejszą dynamiką zatrudnienia w firmach IT, jednak więcej firm zdecydowało się na zwiększenie liczby pracowników lub utrzymanie jej na stałym poziomie, a mniej firm zdecydowało się na redukcje. To może wskazywać na poprawiającą się sytuację w branży IT, mimo ogólnego spowolnienia w tempie zatrudniania.

FORMA ZATRUDNIENIA

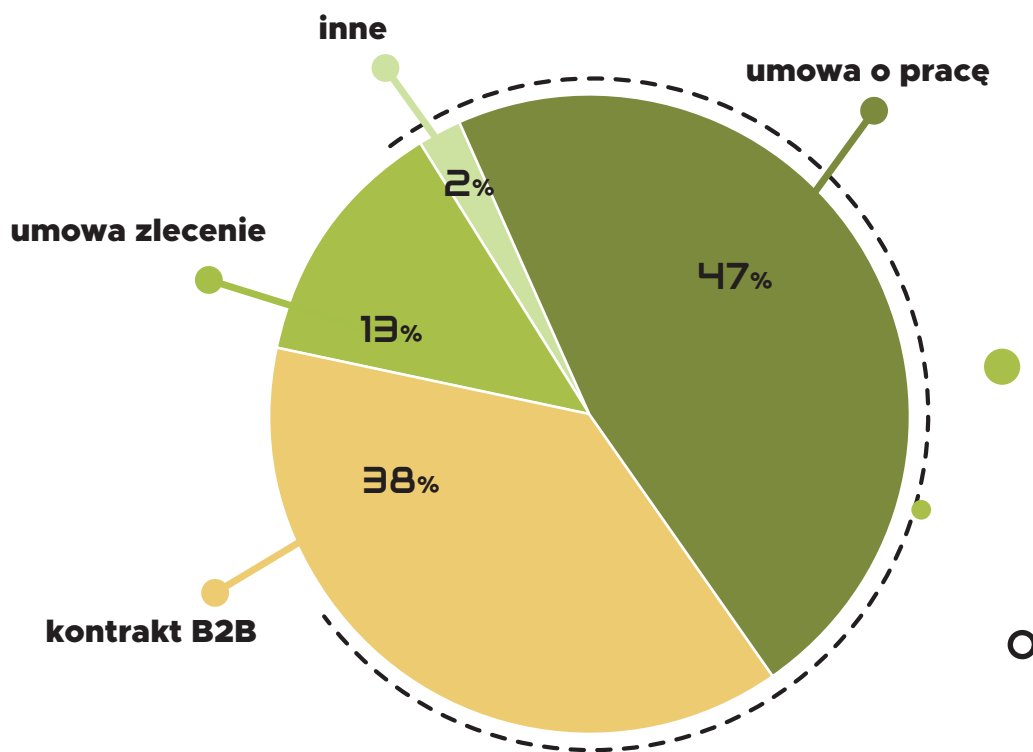


32 przedsiębiorstwa uzupełniły dane dotyczące zatrudnienia:

- 2 przedsiębiorstwa zatrudniają w 100% na podstawie umowy o pracę (kolumna 1-2),
- 3 przedsiębiorstwa współpracują w 100% na podstawie kontraktów B2B (kolumna 30-32),
- żadne przedsiębiorstwo nie zatrudnia w 100% na podstawie umów zlecenie ani innych umów.



Forma zatrudnienia

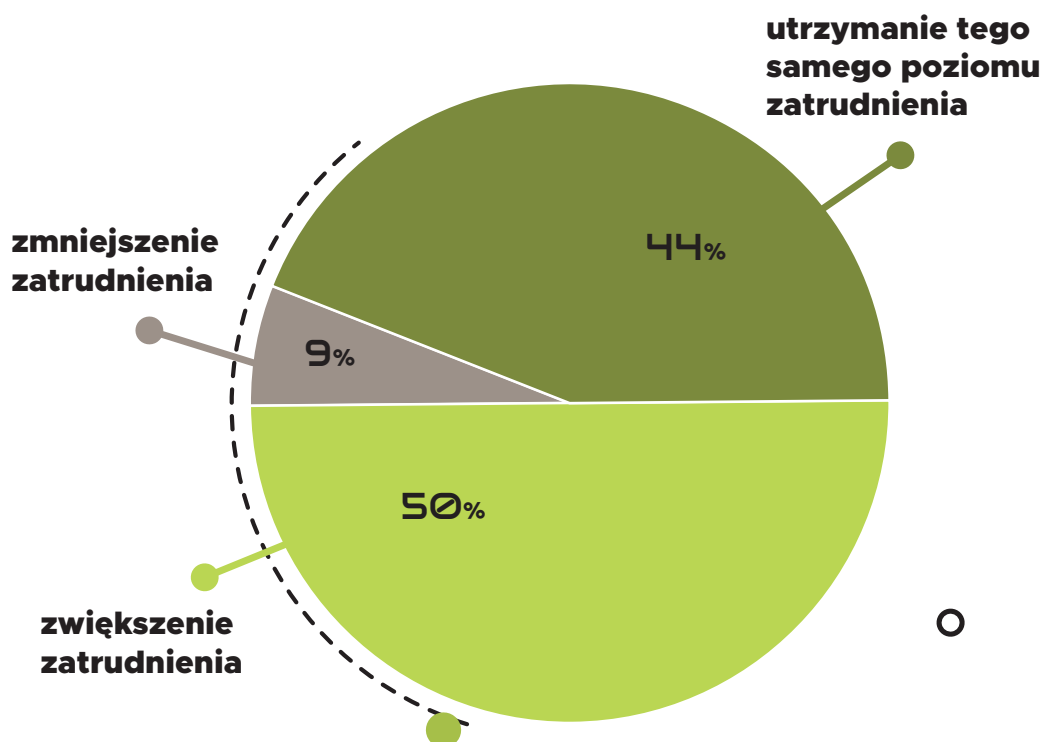


W większości badanych przedsiębiorstw stosowane są zdywersyfikowane formy zatrudnienia. Największą grupą osób są pracownicy zatrudnieni na podstawie umowy o pracę (47%). Drugą najbardziej popularną formą współpracy jest kontrakt B2B (38%). Najczęściej stosowaną formą umowy jest umowa zlecenie (13%) oraz inne formy umów (2%).

Wyniki te odzwierciedlają dane z poprzednich lat, co wskazuje na stabilność preferencji przedsiębiorstw w zakresie form zatrudnienia. Utrzymujący się podział może sugerować, że firmy znalazły odpowiednią równowagę w dywersyfikacji form współpracy, dostosowując je do swoich potrzeb operacyjnych i rynkowych.

Ogólnie, analiza potwierdza, że przedsiębiorstwa preferują zróżnicowane podejście do zatrudnienia, łącząc tradycyjne umowy o pracę z elastyczniejszymi formami współpracy.

PLANOWANE ZATRUDNIENIE W FIRMACH IT



Na pytanie dotyczące planowanych zmian w liczbie pracowników, połowa badanych firm z branży IT zadeklarowała zamiar zwiększenia zatrudnienia, co wskazuje na optymistyczne prognozy rozwoju i rosnące zapotrzebowanie na specjalistów w naszym regionie. 44% firm planuje utrzymać obecny poziom zatrudnienia, co sugeruje stabilność w tych organizacjach, a jedynie 6% rozważa redukcję etatów, co może być związane z restrukturyzacją lub optymalizacją zasobów. Branża IT w regionie Podbeskidzia jest dynamiczna, z przewagą firm nastawionych na rozwój i ekspansję, co może przyczyniać się do dalszego wzrostu sektora technologicznego.



WYPOWIEDŹ



ZATRUDNIAĆ CZY ZWALNIAĆ?

czyli czas weryfikacji kompetencji specjalistów IT oraz zatrudniania najlepszych

Kwestia zatrudniania i zwalniania pracowników w branży informatycznej jest od zawsze tematem budzącym zainteresowanie. Aktualnie odczuwamy to jeszcze wyraźniej, z jednej strony mając sygnały o zwolnieniach w tym zwolnieniach grupowych, z drugiej strony widząc, że wiele przedsiębiorstw IT podkreśla determinację do dalszego rozwijania swoich produktów i świadczenia usług na jeszcze wyższym poziomie. Wiele przedsiębiorstw jest więc otwartych na zatrudnianie pracowników i dotyczy to również naszego Regionu Podbeskidzia.

W raporcie wprowadzone zostało rozróżnienie liczby osób które podjęły decyzję o odejściu oraz liczby osób zwolnionych na podstawie decyzji przedsiębiorstwa. Otrzymane dane pokazują że w naszej mikroskali miejsce pracy z własnej inicjatywy zmieniło 89 osób. Z kolei zwolnionych przez przedsiębiorstwa mamy 83 osoby. Widzimy więc, że tzw. "rynek pracownika" nie jest już tak mocny jak było to w latach ubiegłych. Przedsiębiorstwa mocno weryfikują zarówno proces zatrudnienia, ale również coraz częściej podejmują decyzję o zakończeniu współpracy.

Analizując dane zebrane w ramach badań widzimy, że 50% przedsiębiorstw planuje zwiększenie zatrudnienia, a 6% deklaruje przewiduje zmniejszanie zespołów.

Podsumowując, aktualnie mamy czas mocniejszej weryfikacji poziomu kompetencji pracowników oraz zatrudniania najlepszych z nich, aby skutecznie budować swoją markę i jakość usług.

dr Agnieszka **Zielińska**

*Adiunkt w Katedrze
Nauk Ekonomicznych i Społecznych
Uniwersytetu Bielsko-Białskiego*



2.6

KLUCZOWE KOMPETENCJE W IT



UMIĘTNOŚCI TWARDE (KOMPETENCJE ZAWODOWE)

W sektorze IT, umiejętności twarde, czyli specjalistyczna wiedza i techniczne kompetencje, stanowią fundament, na którym opiera się efektywność pracy zespołu. Właściciele firm IT mają wysokie oczekiwania w tym zakresie, biorąc pod uwagę dynamiczny rozwój technologii oraz rosnącą konkurencję na rynku.

Najczęściej oczekiwane twarde umiejętności obejmują:

1. Języki programowania:

Kandydaci powinni znać popularne języki programowania, takie jak .NET, C#, JavaScript, Python, a także bardziej specjalistyczne, jak Delphi czy C++.

2. Systemy wersjonowania kodów i narzędzia DevOps:

Umiejętność pracy z systemami wersjonowania kodu (np. Git) oraz narzędziami do zarządzania środowiskiem programistycznym, takimi jak Docker, jest kluczowa.

3. Znajomość frameworków i narzędzi:

Wśród oczekiwanych kompetencji często pojawiają się znajomość frameworków takich jak Angular, Angular.js, a także narzędzi do testowania jednostkowego (unit testing) oraz zarządzania projektami (np. JIRA).

4. Bazy danych:

Znajomość SQL oraz umiejętność zarządzania bazami danych jest równie istotna, szczególnie dla programistów i inżynierów danych.

5. Znajomość technologii fullstack:

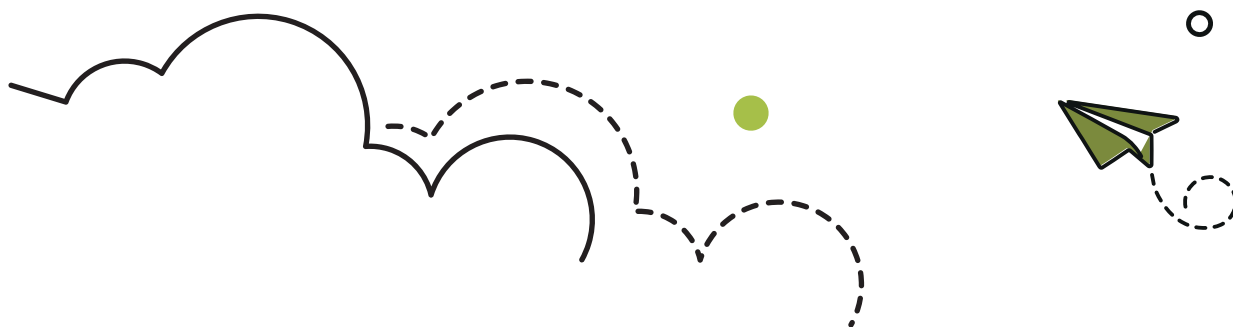
Coraz większy nacisk kładzie się na umiejętności fullstack, obejmujące zarówno technologie backendowe, jak i frontendowe, co pozwala na wszechstronność i elastyczność w projektach.

6. Znajomość języka angielskiego:

Ze względu na międzynarodowy charakter branży IT, biegła znajomość języka angielskiego jest niemal niezbędna, zarówno w kontekście dokumentacji technicznej, jak i komunikacji z zagranicznymi klientami.

7. Znajomość rynku i specjalizacji:

Oprócz kompetencji technicznych, właściciele firm oczekują również, że kandydaci będą posiadać wiedzę na temat aktualnych trendów na rynku nowych technologii oraz wąską specjalizację w wybranych dziedzinach, np. inżynierii elektronicznej czy programowaniu embedded.



UMIĘTNOŚCI MIĘKKIE (ZDOLNOŚCI OSOBISTE I CECHY CHARAKTERU)

Obok umiejętności twardych, pracodawcy w branży IT równie wysoko cenią umiejętności miękkie, które umożliwiają efektywne funkcjonowanie w dynamicznych zespołach i złożonym środowisku pracy. Oczekiwania w tym zakresie obejmują:

1. Komunikowanie się:

Umiejętność jasnego i skutecznego komunikowania się, zarówno z zespołem, jak i z klientami, jest kluczowa. Zdolności prezentacji i negocjacji również mają duże znaczenie, zwłaszcza na stanowiskach związanych z obsługą klienta i sprzedażą.

2. Umiejętność pracy w zespole:

Współpraca i zdolność pracy zespołowej są niezbędne w projektach, które wymagają zaangażowania wielu specjalistów.

3. Samodzielność i proaktywność:

Pracodawcy oczekują, że kandydaci będą potrafili samodzielnie rozwiązywać problemy oraz podejmować inicjatywę w swoich działaniach.

4. Odpowiedzialność i organizacja:

Zdolność do odpowiedzialnego zarządzania własną pracą, organizacji czasu oraz terminowości jest wysoko ceniona, szczególnie w kontekście realizacji projektów IT.

5. Kreatywność i rozwiązywanie problemów:

Innowacyjne myślenie, kreatywność oraz umiejętność szybkiego znajdowania rozwiązań to cechy, które mogą wyróżnić kandydata na tle innych..

6. Elastyczność i otwartość na zmiany:

Branża IT charakteryzuje się szybkim tempem zmian technologicznych. Zdolność do szybkiego uczenia się nowych technologii oraz adaptacji do zmieniających się warunków pracy jest nieoceniona.

7. Inteligencja emocjonalna:

Wysoka inteligencja emocjonalna, empatia oraz umiejętność aktywnego słuchania są istotne w budowaniu relacji w zespole i z klientami.

8. Odporność na stres:

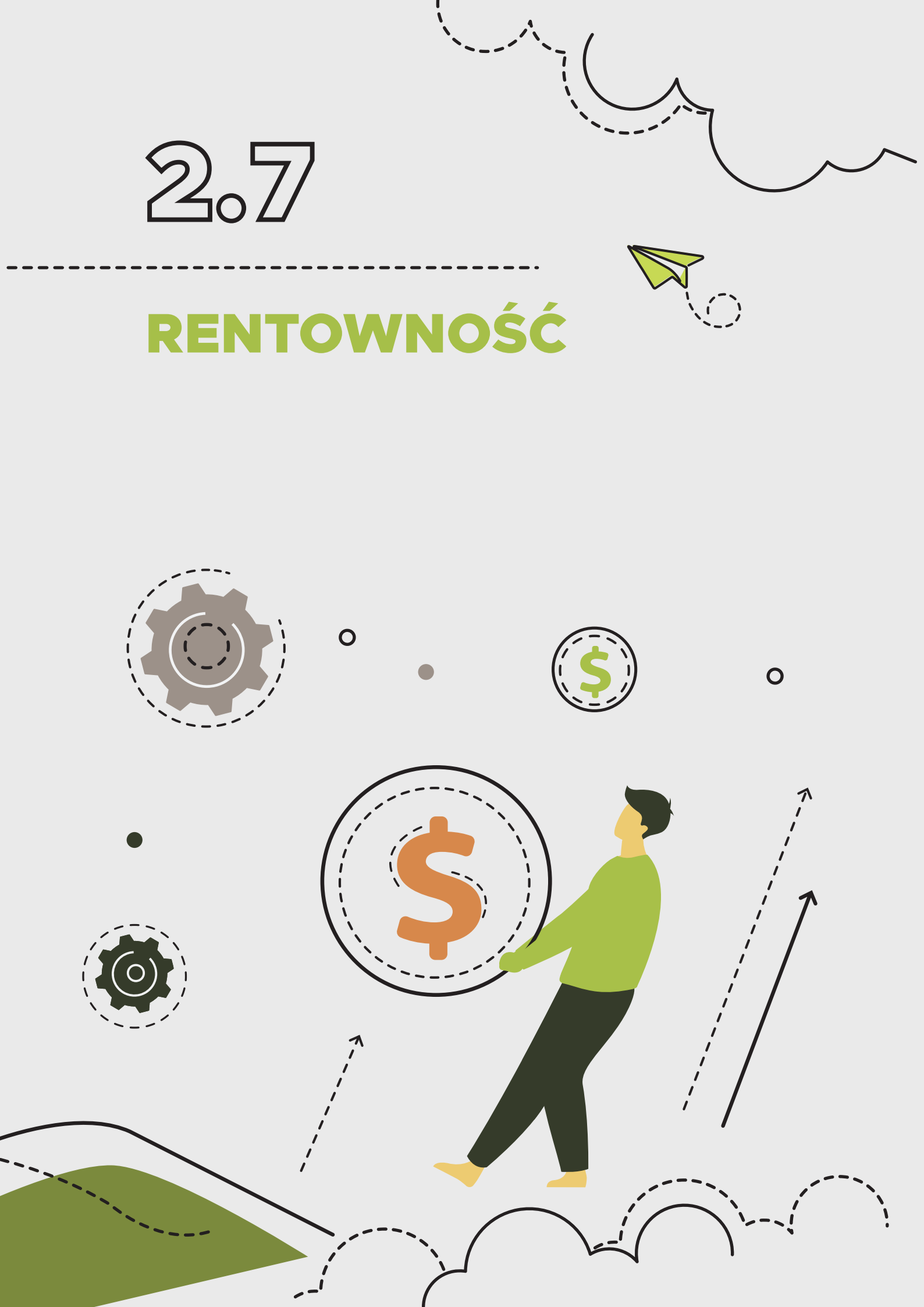
Zdolność do pracy pod presją oraz zachowanie spokoju w trudnych sytuacjach jest kluczowa, zwłaszcza w obliczu napiętych terminów projektów.

Warto zauważyć, że sukces w branży IT nie zależy wyłącznie jak to się utarło od posiadania doskonałych umiejętności technicznych. Równowaga między kompetencjami twardymi, a miękkimi staje się coraz bardziej istotna. Firmy coraz częściej zwracają uwagę na zdolność kandydatów do pracy w zróżnicowanych zespołach, umiejętność adaptacji do zmian oraz ich zaangażowanie w ciągłe doskonalenie zarówno umiejętności technicznych, jak i osobistych.

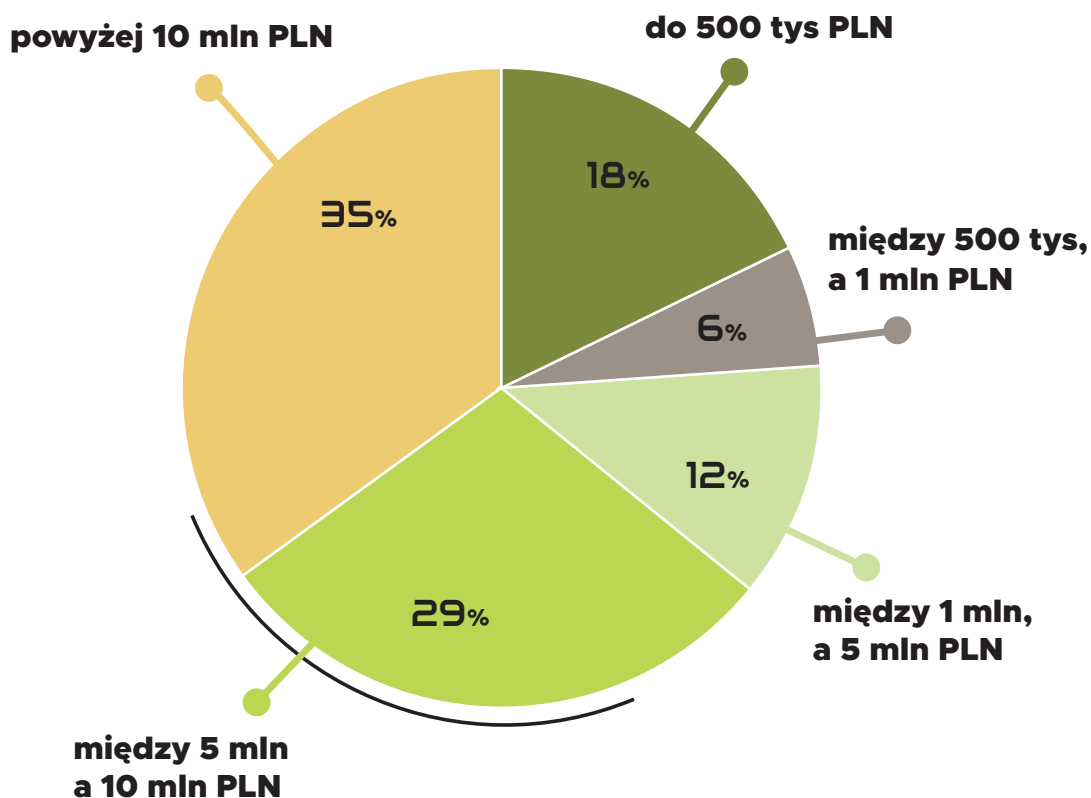
Dlatego też, dla kandydatów aspirujących do pracy w branży IT, inwestowanie w rozwój umiejętności miękkich, takich jak komunikacja, zarządzanie czasem i odporność na stres, może okazać się kluczem do sukcesu, szczególnie na stanowiskach wymagających współpracy z klientami lub zarządzania zespołami projektowymi.

2.7

RENTOWNOŚĆ



JAKI BYŁ ROCZNY PRZYCHÓD ZA ROK 2023?

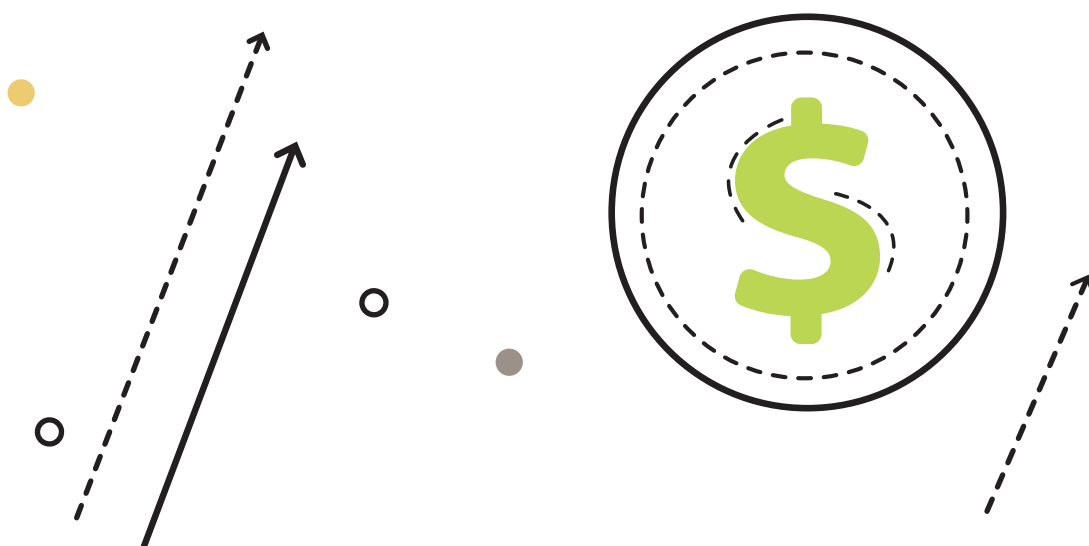


Największy odsetek badanych, 12 z 34 firm, osiągnęło w 2023 roku przychód powyżej 10 milionów złotych.

Kolejno 10 firm z branży IT wygenerowało przychody na poziomie między 5, a 10 milionów złotych.

Przychód 4 firm oscylował między 1, a 5 milionami złotych.

8 firm nie przekroczyło progu 1 miliona złotych.



DYNAMIKA PRZYCHODÓW ROK DO ROKU (2023 DO 2022)

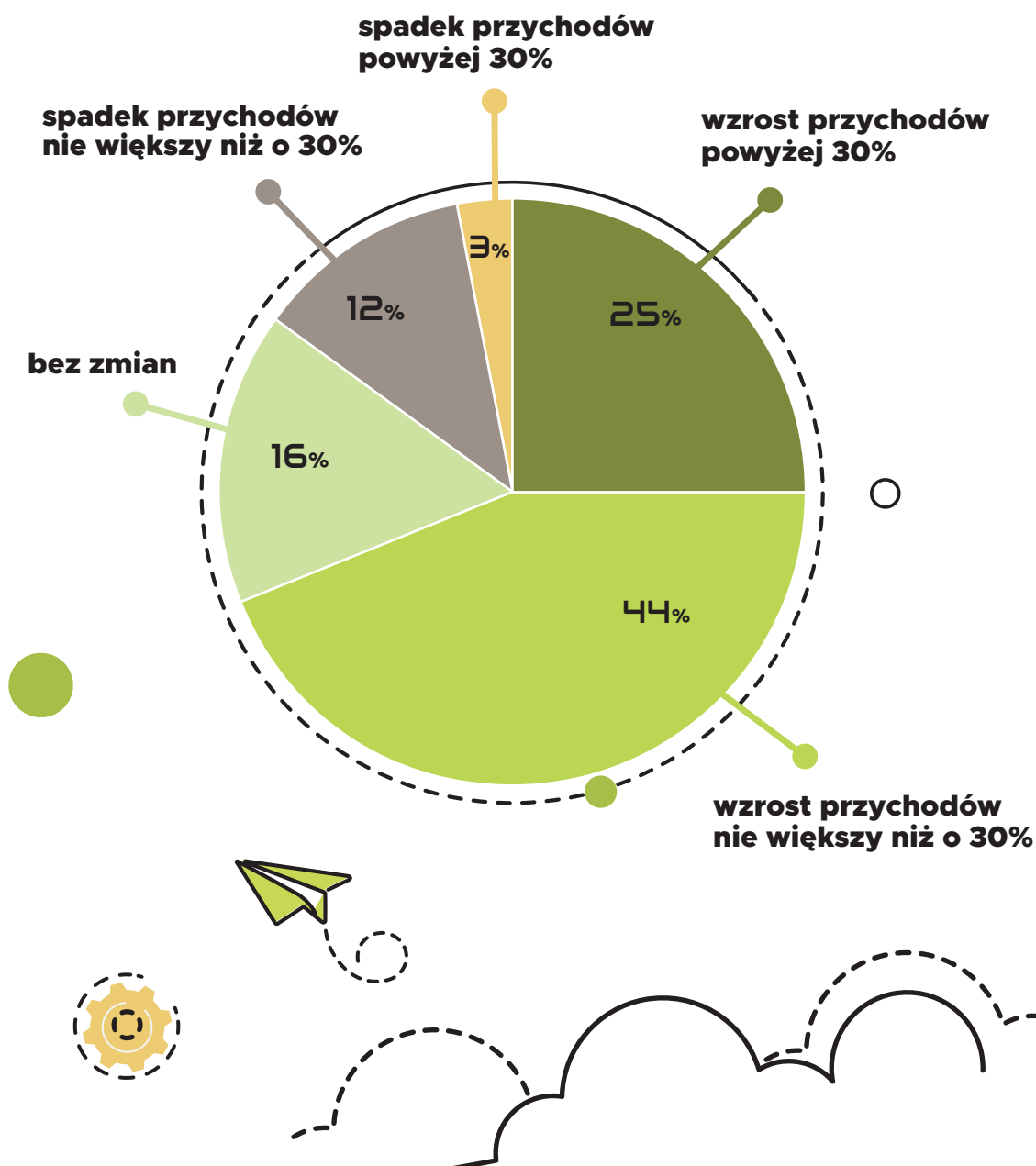
Wzrost przychodów: Zdecydowana większość badanych firm (22 na 32, co stanowi około 69%) odnotowała wzrost przychodów w analizowanym okresie. W tym:

- 8 firm (25%) zanotowało wzrost przychodów powyżej 30%.
- 14 firm (44%) zanotowało wzrost przychodów nie większy niż o 30%.

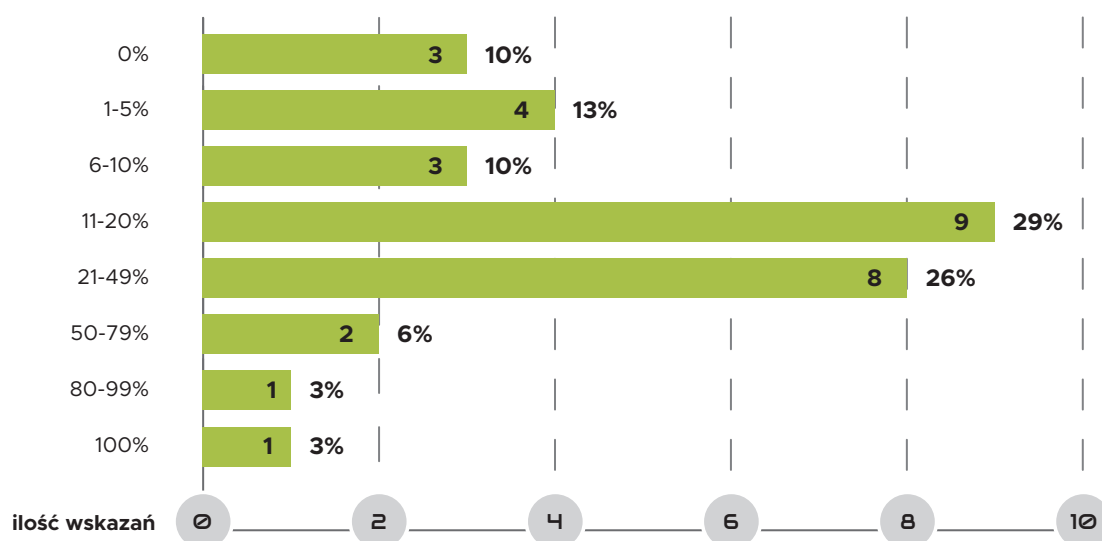
Stabilność przychodów: 5 firm (16%) utrzymało swoje przychody na stałym poziomie, bez zmian w porównaniu do poprzedniego okresu.

Spadek przychodów: Mniejsza część firm (5 na 32, czyli około 16%) odnotowała spadek przychodów. W tym:

- 4 firmy (12,5%) zanotowały spadek przychodów nie większy niż o 30%.
- 1 firma (3%) odnotowała spadek przychodów większy niż 30%.



POZIOM OSIĄGNIĘTEJ RENTOWNOŚCI ZA ROK 2023



31 firm podzieliło się informacją dotyczącą rentowności za rok 2023. 3 z nich osiągnęły zerową rentowność nie generując zysków. Pozostałe 28 firm z branży IT wykazało zysk netto w stosunku do swoich przychodów ze sprzedaży:

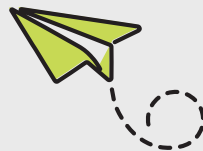
- 1-5% rentowności netto: 4 firmy
- 6-10% rentowności netto: 3 firmy
- 11-20% rentowności netto: 9 firm
- 21-49% rentowności netto: 8 firm
- 50-79% rentowności netto: 2 firmy
- 80-99% rentowności netto: 1 firma
- 100% rentowności netto: 1 firma

Rentowność netto firm z branży IT w 2023 była zróżnicowana, z rozpiętością od 1% do 100%. 7 firm osiągnęło niską rentowność netto (1-10%). Najwięcej firm (9 z 28) osiągnęło rentowność netto na poziomie 11-20%. Oznacza to, że relatywnie niewiele firm borykało się z trudnościami w generowaniu znaczących zysków w stosunku do przychodów ze sprzedaży. Aż 11 firm wykazało wysoką rentowność netto powyżej 20%, z czego 2 firmy miały rentowność powyżej 50%, a jedna osiągnęła aż 100% rentowności netto.



2.8

WYZWANIA I POTRZEBY



WYZWANIA PODCZAS ROZWIJANIA BIZNESU

Wskazane trudności przez przedsiębiorców podczas rozwijania biznesu można pogrupować na cztery obszary: pozyskiwanie i utrzymanie klientów, zarządzanie finansami, zarządzanie pracownikami i organizacją, a także wyzwania związane z rynkiem i technologią.

Pozyskiwanie i utrzymanie klientów:

Utrzymanie ciągłości zamówień

Problem z aktywnym zdobywaniem nowych kontrahentów.

Utrzymanie relacji z klientami o potencjale, ale borykającymi się z problemami finansowymi.

Wydłużony czas zamykania sprzedaży

Wyzwania związane z ekspansją na rynki międzynarodowe.

Utrzymanie stabilności działalności w zmiennych warunkach rynkowych.



Zarządzanie finansami:

Trudności w utrzymaniu płynności finansowej.

Koszty pracowników IT.

Problemy z dostępem do kapitału oraz trudności związane z początkową fazą działalności.



Wyzwaniami związane z rynkiem i technologią:

Konieczność ciągłego dostosowywania oferty do nowych technologii.

Stworzenie przewagi konkurencyjnej poprzez innowacje.

Brak rozwiniętego marketingu i rozpoznawalności firmy.

Zarządzanie pracownikami i organizacją:

Trudności z integracją nowych pracowników.

Utrata kluczowych pracowników na rzecz konkurencji.

Braki w kompetencjach prowadzenia skalowalnej organizacji.

Problemy z efektywnym zarządzaniem wiedzą i umiejętnościami wewnątrz firmy.



PROBLEMY W PRZEDSIĘBIORSTWACH IT

Problemy	liczba wskazań	% przedsiębiorstw, które wskazały takie trudności
zwiększone koszty pracy	19	56%
kryzys branży IT	13	38%
konkurencja	11	32%
cashflow	9	26%
brak specjalistów do pracy	9	26%
inne	9	26%
zmiany w polityce światowej	6	18%
zmiany polityczne w kraju	4	12%
zmiany demograficzne	3	9%
wojna w Ukrainie bądź innym państwie europejskim	3	9%
pandemia	0	0%
zerwane łańcuchy dostaw	0	0%



Porównując dane z raportem z 2023 roku, można zauważyć istotną zmianę w głównym problemie wskazywanym przez ankietowanych. W poprzedniej edycji największym wyzwaniem był brak specjalistów do pracy, który wskazało aż 58% respondentów. W tegorocznym badaniu najczęściej wskazywanym problemem są rosnące koszty pracy, które wskazało 56% firm.

Problem z niedoborem specjalistów dotyczy obecnie o 32% mniej firm IT niż w ubiegłym roku.

Z kolei znacząco wzrósł odsetek firm zmagających się z kryzysem w branży — z 25% w zeszłym roku do 38% w obecnym.

W porównaniu z poprzednim raportem, znacznie zmniejszył się również odsetek firm, które odczuwają negatywne skutki zmian politycznych w kraju (spadek z 44% do 12%) oraz na arenie międzynarodowej (z 28% do 18%).

NAJWIĘKSZE AKTUALNE WYZWANIA

Czas oraz problem z wyselekcjonowaniem odpowiednich partnerów biznesowych, aby pracowali rzetelnie i w określonym przez siebie czasie.

Model biznesowy wymaga przebudowy w kontekście zmieniającego się rynku.

Trudności w pozyskiwaniu klientów.

Presja konkurencyjna - konieczność stałego obniżania kosztów i efektywnej stawki; wiele firm konkurencyjnych zatrudnia pracowników z krajów o niższych stawkach wynagrodzeń, co zwiększa presję na obniżanie stawek dla klientów końcowych, długie procesy decyzyjne po stronie klienta, zaburzenia cashflow.

““

Zmiany prawne związane z "Polskim Ładem", konsekwencje gospodarcze wojny w Ukrainie, spadek dochodów własnych budżetów samorządów terytorialnych.

““

Kwestie operacyjne i standaryzacja procesów, przewidywalność sprzedaży

““

cashflow i nowe zlecenia oraz zaniżanie wycen przez konkurencję

Dostępność wykwalifikowanych specjalistów na rynku lokalnym.

““

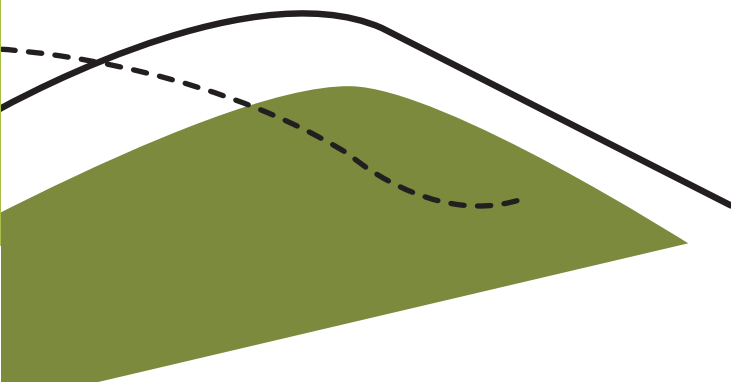
Płynność rentownych projektów

Koszt pracowników IT vs. rozwój

””

OBAWY W PRZYSZŁOŚCI

Problemy	liczba wskazań	% przedsiębiorstw, które wskazały takie trudności
zwiększone koszty pracy	18	53%
konkurencja	13	38%
kryzys branży IT	11	32%
brak specjalistów do pracy	10	29%
zmiany w polityce światowej	8	24%
inne	7	21%
cashflow	6	18%
zmiany polityczne w kraju	4	12%
zmiany demograficzne	4	12%
wojna w Ukrainie bądź innym państwie europejskim	3	9%
zerwane łańcuchy dostaw	1	3%
pandemia	0	0%



JAKICH WYZWAŃ FIRMY IT SPODZIEWAJĄ SIĘ W PRZYSZŁOŚCI



Szybkość wchodzenia nowych rozwiązań bazujących na AI które mocno zmieniają sposób i koszty developmentu.

Największymi wyzwaniami w przyszłości są: pozyskanie nowych klientów, rozwój w zakresie IT.

Kurczenie się rynku outsourcingu z Polski dla firm zagranicznych.

Wydłużony czas zamykania sprzedaży, brak nowych zleceń i projektów.

Nadchodzące zmiany wymuszane przez AI.

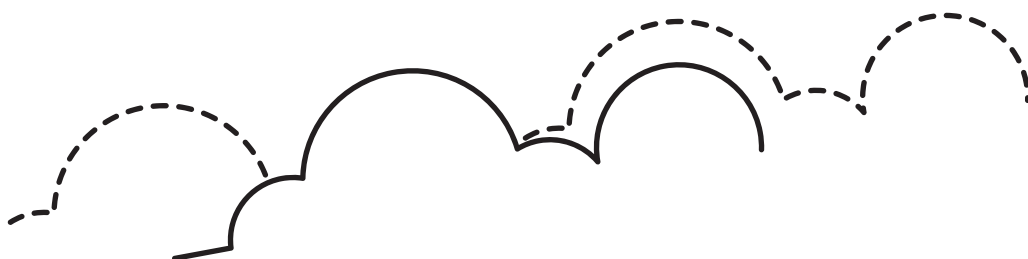
Pozyskanie specjalistów na rynku pracy.

Kierunek rozwoju rynku Automotive.

Brak specjalistów na rynku, wzrost wynagrodzenia, brak podstawowej wiedzy u klienta końcowego odnośnie potrzeb IT oraz zagrożeń.

Dalsze zwiększanie kosztów pracy, zwiększanie obciążeń biurokratycznych.

Dynamicznie zmieniająca się sytuacja międzynarodowa może mieć wpływ na gospodarkę polską i kondycję przedsiębiorstw prywatnych. Coraz częstsze będą ataki hakerskie na systemy informatyczne, większy nacisk kładziony będzie na cyberbezpieczeństwo.



WYPOWIEDŹ



Paradoksalnie jednak, to właśnie sztuczna inteligencja może być kluczem do efektywnego zarządzania zasobami i optymalizacji kosztów.

Z raportu wyczytać można obawę firm związaną z efektywnym zarządzaniem zasobami ludzkimi oraz koniecznością optymalizacji kosztów. Jednocześnie wśród wyzwań, jakie może przynieść przyszłość, wskazywane są zmiany wynikające z szybkiego rozwoju sztucznej inteligencji. To zrozumiałe, wszak rozwiązania AI masowo zaczęły podbijać rynek raptem w ubiegłym roku. Jak każda nowość, mogą więc budzić obawy. Paradoksalnie jednak, to właśnie sztuczna inteligencja może być kluczem do efektywnego zarządzania zasobami i optymalizacji kosztów. Dobrze wdrożone mechanizmy AI pomogą w uwolnieniu potencjału pracowników, zdejmując z nich ciężar powtarzalnych, mało kreatywnych zadań. Według badania Microsoftu i LinkedIn, pracownicy korzystający z AI oszczędzają ponad 30 minut każdego dnia. Podkreślają też, że obciążenie pracą znacząco spadło, a sama praca stała się przyjemniejsza.

W Nav24 od 11 lat zajmujemy się wdrożeniami rozwiązań biznesowych Microsoftu – firmy, która bardzo mocno inwestuje w rozwój sztucznej inteligencji. Jesteśmy pewni, że mądrze wykorzystana sztuczna inteligencja może podnieść efektywność pracowników i zmniejszyć koszty. Widzimy to zresztą na co dzień, zarówno u siebie, jak i u naszych klientów, którzy już korzystają z AI.

Arkadiusz **Leśniak**

CEO
Nav24 sp. z o.o.



WYPOWIEDŹ

WYZWANIA I POTRZEBY



Zauważalny kryzys na rynku informatycznym przyjmuje różne oblicza w zależności od rodzaju przedsiębiorstw tworzących rozwiązania i technologie IT. W przypadku startupów i firm dostarczających oprogramowanie na zamówienie będzie się on objawiał trudnością w pozyskaniu nowych projektów i utrzymaniu płynności finansowej. Trochę inną sytuację mamy w przypadku firm z ugruntowaną pozycją na rynku, gdzie kryzys przejawia się w postaci problemów wewnętrznych związanych z rosnącymi kosztami pracy oraz znalezieniem nowych efektywnych źródeł dochodu. Tutaj trzeba dodać, że starzejące się technologie wymuszają zwiększenie nakładów na usuwanie problemu legacy code. Koniecznością jest pozyskiwanie odpowiednio wykwalifikowanych pracowników. Ci jednak, znając swoje umiejętności, odpowiednio wysoko się cenią, co dotyczy zresztą ogólnie wykwalifikowanych pracowników z dużym doświadczeniem. Innym wyzwaniem są technologie związane ze sztuczną inteligencją, które cały czas powodują duże zamieszanie na rynku oprogramowania. Można tu zauważyć dużo szans, jak i wpaść w pułapkę sztucznie nadmuchanych "rewolucji technologicznych". Nie zmienia to faktu, że jesteśmy na etapie pewnych transformacji cyfrowych, których nie można przegapić i pozostać w tyle za konkurencją. Jednakże, mądry rozwój jest od zawsze wyzwaniem dla każdej organizacji.

Robert **Gawlak**

*Zastępca Dyrektora
ds. Rozwoju Oprogramowania
Rekord SI sp. z o.o.*



PODSUMOWANIE



Raport dostarcza szczegółowej analizy obecnej sytuacji startupów oraz firm z branży IT działających w regionie Podbeskidzia, ze szczególnym naciskiem na ich innowacyjność, dynamikę zatrudnienia, kondycję finansową oraz najważniejsze wyzwania, przed którymi stoją przedsiębiorcy.

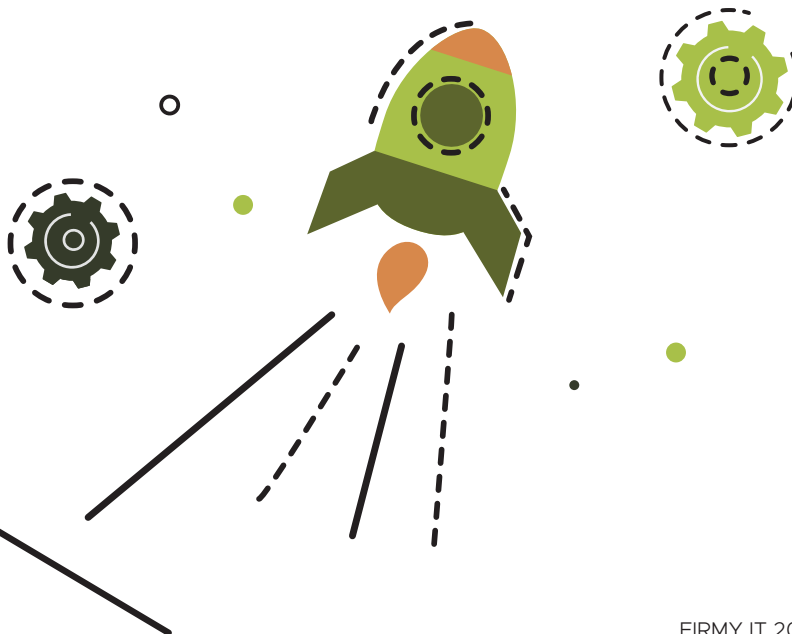
W obszarze innowacji firmy z Podbeskidzia coraz chętniej wdrażają nowe technologie, w tym sztuczną inteligencję, rozwiązania chmurowe oraz automatyzację procesów biznesowych, aby zwiększyć swoją efektywność i konkurencyjność.

Jeśli chodzi o zatrudnienie, zapotrzebowanie na wykwalifikowanych pracowników pozostaje jednym z głównych wyzwań dla dynamicznie rozwijających się firm. Wiele przedsiębiorstw zmagają się z trudnościami w rekrutacji specjalistów IT, co często wpływa na tempo ich rozwoju.

W zakresie kondycji finansowej startupy i firmy z branży IT w regionie borykają się z wyzwaniami związanymi z dostępem do kapitału, w tym z pozyskiwaniem środków na rozwój i skalowanie działalności. Mimo to wiele przedsiębiorstw, dzięki innowacyjnym modelom biznesowym, wykazuje stabilny wzrost znaczącym problemem pozostaje jednak przepływ gotówki, szczególnie w startupach na wczesnym etapie rozwoju, co z kolei wpływa na ich zdolność do realizacji długofalowych strategii.

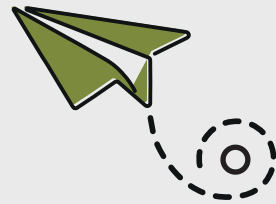
Wśród kluczowych wyzwań znajduje się nie tylko kwestia dostępu do kapitału i specjalistów, ale również narastająca konkurencja zarówno na rynku lokalnym, jak i międzynarodowym. Szybki rozwój technologii i rosnące wymagania klientów zmuszają firmy do nieustannego adaptowania się do nowych realiów, co wymaga elastyczności i zdolności do szybkiej implementacji innowacji. Dodatkowo, zmieniające się przepisy prawne oraz gospodarcze stanowią kolejne wyzwanie dla firm, które muszą uwzględniać regulacje zarówno na poziomie krajowym, jak i unijnym.

Na zakończenie chcielibyśmy serdecznie podziękować wszystkim założycielom i przedstawicielom startupów oraz firm z branży IT w regionie Podbeskidzia, którzy wzięli udział w badaniu. Wasze zaangażowanie, wiedza i doświadczenie przyczyniły się do stworzenia tego raportu, który może pomóc w lepszym zrozumieniu aktualnych potrzeb i wyzwań lokalnych przedsiębiorstw. Dzięki Waszemu wkładowi mamy nadzieję, że możliwe będzie wspólne poszukiwanie rozwiązań, które pozwolą firmom z regionu dalej się rozwijać.



2.9

LISTA FIRM IT



PODZIĘKOWANIA KIERUJEMY DO FIRM INFORMATYCZNYCH, KTÓRE ZAANGAŻOWAŁY SIĘ W TEN PROJEKT:

Ageno.pl

ANS-Connect

Da Vinci Studio

DSiT Usługi informatyczne

inEwi sp. z o.o.

Infonet Projekt SA

Jantar sp. z o.o.

KLL Informatyka

MotionVFX

Nav24 sp. z o.o.

Net Complex sp. z o.o.

NEXT! Software sp. z o.o.

Precisely Software

Pressly

Rekord SI sp. z o.o.

Rocksoft

ScrumSoft sp. z o.o.

Selleo

Vergo-Automation sp. z o.o.

WhitePress

Winzebra

WizjaNet sp. z o.o.

ZF Steering Systems Poland sp. z o.o. Centrum Inżynieryjne
Oddział w Bielsku-Białej

ZoriusPro

PARTNERZY PROJEKTU

Patronat honorowy



Bielsko-Biała



Uniwersytet
Bielsko-Bialski



Województwo
Śląskie

Marszałek
Województwa Śląskiego
Wojciech Satuga

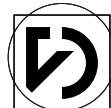
Partnerzy Strategiczni



Infonet
PROJEKT



Sawaryn
i Partnerzy
KANCELARIA PRAWNA



DA
VINCI
STUDIO



KUPILAS & KRUPA
RADCOWIE PRAWNI I ADWOKACI



Co-funded by
the European Union
PWINN

Partnerzy



Wsparcie projektu



ETAP 1**Audyty zgodności z dyrektywą NIS2**

- Analiza dokumentacji i procesów organizacyjnych
- Ocena zgodności z wymogami NIS2
- Identyfikacja potencjalnych braków i zagrożeń
- Raport poaudytowy

ETAP 2**Konsultacje i dostosowanie procesów**

- Analiza wniosków poaudytowych
- Opracowanie harmonogramu sesji konsultacyjnych z klientem
- Zidentyfikowanie kluczowych obszarów do poprawy

ETAP 3**Wdrożenie oprogramowania wspierającego**

- Przegląd zasobów i systemów IT
- Opracowanie planu integracji nowych rozwiązań
- Instalacja - migracja danych i procesów do nowego systemu
- Testy i weryfikacja
- Szkolenie dla użytkowników i support

ETAP 4**GOTOWOŚĆ NA POTENCJALNY AUDYT UNIJNY****ETAP 4**

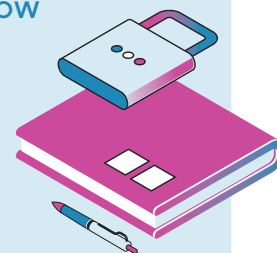
Skontaktuj się z nami i uzyskaj wsparcie we wdrożeniu NIS2!

Infonet Projekt SAul. Bystrzańska 9
43-300 Bielsko-Biała

infonetprojekt@infonet-projekt.com.pl

Oddział Warszawaul. Bakalarska 34
02-212 Warszawa

+48 797 010 729

www.infonet-projekt.com.pl**PRAWO IT**• **STARTUPY**• **E-COMMERCE**• **OBSŁUGA KORPORACYJNA I SPÓŁKI**• **PRAWO PRACY**• **PRAWO ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH**• **RODO**• **SYGNALIŚCI**• **AML****20 PRAWNIKÓW I EKSPERTÓW****2 LOKALIZACJE****MIĘDZYNARODOWI KLIENTI
I GLOBALNY ZASIĘG****NASI KLIENTY TO ROZWIJAJĄCE SIĘ FIRMY,
STARTUPY I ICH INWESTORZY, A TAKŻE
PRZEDSIĘBIORSTWA I GRUPY KAPITAŁOWE
O UGRUNTOWANEJ POZYCJI NA RYNKU.****TRAVELIST**
PODRÓŻE PEŁNE INSPIRACJI**contentspot.**



/ nieruchomości

/ finansowanie

/ projekty

/ fablab



Współtworzenie innowacyjnych instrumentów finansowych wspierających rozwój MŚP i startupów



Interreg
CENTRAL EUROPE



Co-funded by
the European Union

FI4INN

- ✓ Promowanie innowacyjnych systemów finansowania innowacji
- ✓ Nowe podejście do współtworzenia programów finansowania
- ✓ Poprawa wpływu programów finansowania poprzez skuteczne strategie monitorowania

interreg-central.eu/projects/fi4inn

PRAWO A NOWE TECHNOLOGIE



KUPILAS & KRUPA
RADCOWIE PRAWNI I ADWOKACI

E-COMMERCE
PRAWNE ASPEKTY DZIAŁAŃ IT
PRAWO UPADŁOŚCIOWE
PRAWO RESTRUKTURYZACYJNE
OCHRONA KONKURENCJI
PRAWO WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ

SPRAWY KARNE
SPRAWY CYWILNE
PRAWO PRACY
PRZEDSIĘBIORCY
SPÓŁKI HANDLOWE
PODATKI



www.kupilaskrupa.pl



FB/KupilasKrupa

Sięgnij po **okruch** ze stołu naszego geniuszu.

www.dimedia.pl

 690 112 500


 kontakt@dimedia.pl



D A
V I N C I
S T U D I O

Programujemy i wdrażamy

Niezawodnie od ponad 15 lat

www.davinci-studio.com biuro@davinci-studio.com 



Umów się
na bezpłatną
analizę Twojego
projektu IT



Aplikacje webowe



Aplikacje mobilne



Automatyzacja procesów



LowCode / NoCode Apps



Outsourcing programistów



+900 zrealizowanych projektów

+250 zadowolonych klientów

10 krajów

15 lat doświadczenia



Od 35 lat tworzymy przyszłość!

www.rekord.com.pl



Skorzystaj z technologii korzyści w Twojej firmie

- > systemy informatyczne dla handlu, logistyki i produkcji
- > systemy RFID

www.jwave.pl

ODWIEDŹ NASZE LABORATORIUM i sprawdź co możemy zaproponować Twojej firmie

tel. 33 82 85 700
jwave@jantar.pl

www.jantar.pl

Jantar Sp. z o.o. – Centrala
ul. Piekarska 199, 43-300 Bielsko-Biała
tel. +48 33 82 85 700 | jantar@jantar.pl

Nav24

Digitalizacja i automatyzacja procesów w biznesie

Produkty Nav24

Microsoft 365

Power Apps

Microsoft Dynamics 365 Business Central

Dynamics 365 Sales

Power BI

NAV24.PL

Driving business forward

