

Spis treści

Wstęp 9

Rozdział 1. Zrozumieć startup 23

Różnica pomiędzy startupem a małym lub średnim przedsiębiorstwem 26

O czym marzą i kim są startupowcy? 28

Ekosystem 35

Startup startupowi nierówny 41

Ucz się i upadaj szybko 54

Czynniki sukcesu startupów 59

Startupowa dolina śmierci i kij hokejowy 62

Pivot 64

Czego startupy chcą od korporacji? 66

Czego korporacje chcą od startupów? 70

Co startupy i korporacje mogą dać sobie nawzajem? 73

Czynniki sukcesu we współpracy ze startupami 75

Etapy rozwoju współpracy ze startupami 80

Rozdział 2. Ekosystem startupowy w Polsce i na świecie 85

Polska Rzeczpospolita Startupowa 87

Krótką historia polskich startupów 88

Krajowy ekosystem startupowy 94

Warszawa 95

Kraków 98

Wrocław 99

Trójmiasto (Gdańsk, Gdynia, Sopot) 99

Pozostałe ośrodki innowacji 101

Europa 104

Wielka Brytania 105

Niemcy 106

Izrael 107

Pozostałe ośrodki europejskie 109

USA 110

Od gorączki złota do Doliny Krzemowej 111

Chiny 117

Chińska Dolina Krzemowa 117

Cechy dojrzałego i sprawnie działającego ekosystemu startupowego 119

Rozdział 3. Jak zacząć współpracę ze startupami? 127

Identyfikacja otoczenia firmy 129

Pierwsze kroki - SCR 0 130

Analiza lokalnego ekosystemu i budowa zespołu - SCR 1 138

Analiza działań konkurencji i dalsze poznawanie ekosystemu - SCR 2 147

Wykorzystaj potencjał wewnątrz organizacji - SCR 3 152

Partnerstwo w zewnętrznym programie akceleryjnym - SCR 3 159

Wstępna strategia i zacieśnianie współpracy z organizacjami - SCR 3 169

Własny proces scoutingu projektów startupowych - SCR 4 171

Korporacyjny inkubator innowacji - SCR 5 182

Korporacyjna strategia współpracy ze startupami i dopracowanie modelu - SCR 5 185

Outsourcing programu akceleryjnego - SCR 5 191

Rozdział 4. Korporacyjny program akceleryjny SCR 6 197

Dlaczego startupy kochają akcelerytory? 198

Po co korporacjom program akceleracyjny? 201

Geneza programów akceleracji 206

Akceleracja a sprawa polska 211

Frameworki programów akceleracyjnych 220

Etapy akceleracji 232

Wyznaczenie celu 234

Wybór modelu 235

Budowa zespołu akceleratora 238

Zasoby do realizacji programu 241

Umowy i regulaminy 245

Budżet i harmonogram prac 247

Tworzenie programu akceleracji 249

Rekrutacja zespołów 259

Selekcja zgłoszeń 268

Umowa akceleracyjna 273

Akceleracja 275

Demo Day 280

Postakceleracja i program wsparcia absolwentów 282

Ewaluacja programu 284

Rozdział 5. Współpraca z funduszami VC i rozwój polityki inwestycyjnej SCR 7 i 8 287

Krótką historią inwestycji kapitałowych podwyższonego ryzyka 289

Założenia funkcjonowania funduszy VC 292

Cykl życia funduszu VC 294

Jak zarabiają fundusze venture capital? 296

Ryzyko inwestowania w startupy 298

Aniołowie biznesu a fundusze VC 310

Rodzaje funduszy VC 313

Zespół funduszu 321

Współpraca z funduszami VC 323

Koinwestycje z funduszami VC 329

Przejęcia spółek z portfeli funduszy VC 334

Współpraca międzynarodowa 337

Zarządzanie ryzykiem we współpracy na linii korporacja i fundusze VC 340

Rozpoznanie partnera 341

Analiza projektów 343

Negocjacje i zakończenie procesu 344

Rozdział 6. Corporate Venture Capital SCR 9 349

Historia działania funduszy CVC 350

Pierwsza fala funduszy CVC - lata 60. i 70. XX wieku 351

Druga fala CVC - Dolina Krzemowa 352

Trzecia fala CVC - boom "dotcomów" 353

Czwarta fala CVC - w poszukiwaniu jednorożców 354

Polski rynek funduszy CVC 356

Modele funkcjonowania CVC 358

Decyzja o stworzeniu własnego funduszu CVC 361

VC a CVC 364

Polityka inwestycyjna 367

Budowa zespołu zarządzającego i kluczowego personelu 371

Proces inwestycyjny 375

Dodatkowe formy finansowania CVC - fundusze funduszy 377

Złożenie oferty do funduszu funduszy 383

Uruchomienie funduszu CVC 386

Zarządzanie pracą funduszu 387

Praktyczne aspekty procesu inwestycyjnego 391

Pozyskiwanie projektów inwestycyjnych i rozmowy ze startupami 391

Term sheet 393

Wycena startupu 395

Due diligence 399

Podnoszenie kompetencji zespołu 400

Współpraca ze spółkami i wzrost wartości portfela 403

Wyjścia z inwestycji i zamknięcie funduszu 407

Podsumowanie 410

Zakończenie 411

Zarządzanie ryzykiem 412

Otwarcie się na nowe 413

W poszukiwaniu jednorożca 414

System naczyń połączonych 416

Korzyści, korzyści i jeszcze raz korzyści 417

Korporacyjna gotowość do współpracy ze startupami 418

Spis tabel 421

Spis rysunków 422

Załącznik 423