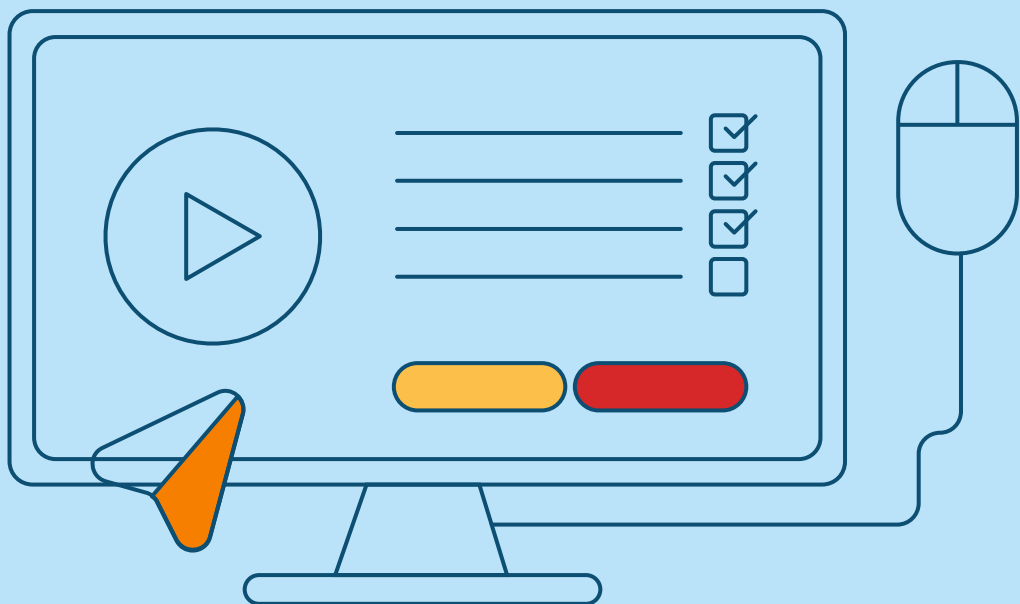


2025

05.06.2025

Fundamente de Antreprenoriat

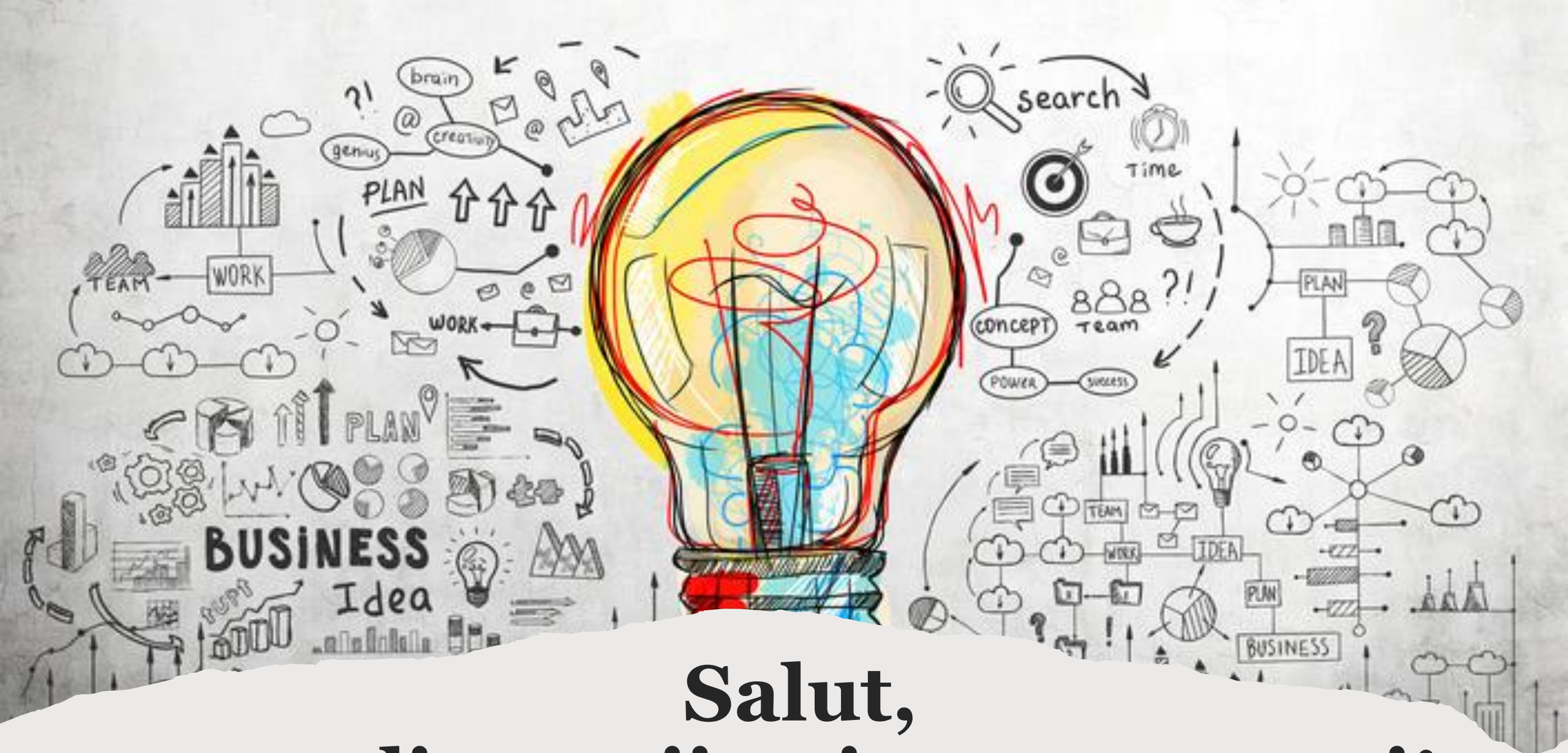


Curs 12: Surse de finanțare

Tiberiu MOISĂ

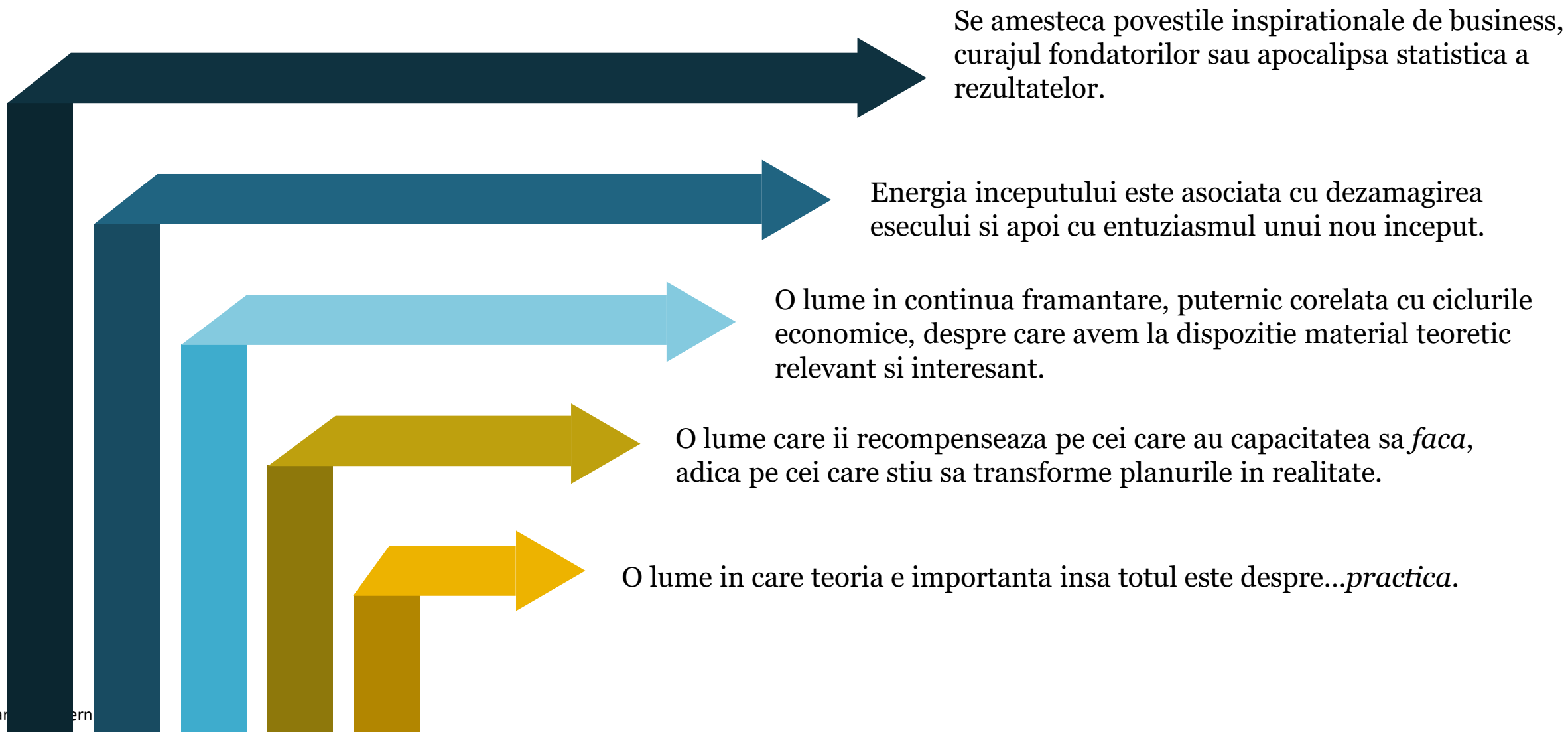
Deputy CEO, Banca Transilvania

<https://www.linkedin.com/in/tiberiu-moisa-0882352/>



**Salut,
actuali sau viitori antreprenori!**

In lumea startup-urilor *orice* este posibil.



Tibi Moisa

de ce as fi in masura sa vorbesc despre tema de azi?

Mit sau realitate?

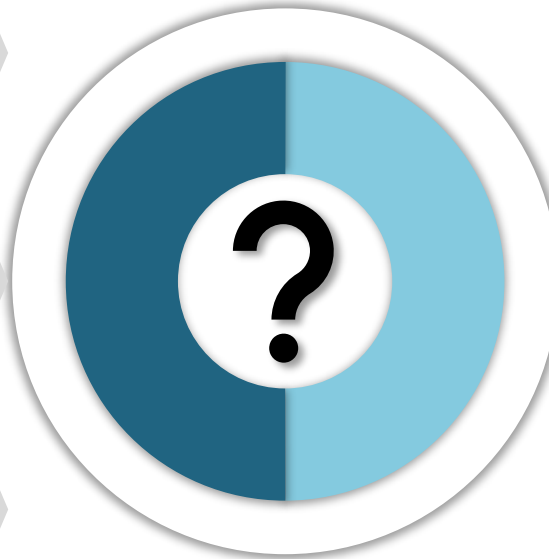
50% din startup-uri esueaza
in primele 12 luni

Nimeni nu vrea sa finanteze
un startup

Principalul motiv pentru
esec este lipsa finantarii

Exista cu adevarat a doua
sansa?

Oricine are stofa de
antreprenor



Esueaza mai putine. In schimb,
multe nu continua, fara ca
aceasta sa presupuna *esec*

Nimeni nu incearca sa le
finanteze pe toate. Sunt
cautate anumite startups.

Nu acesta. Dar revenim.

Da.
Daca primul esec a fost onest,
daca...

in general, intre motivele
de esec, nu prea vorbim despre lipsa
abilitatilor antreprenoriale

**Pentru orice idee fixa avem despre
startup-uri putem gasi dovezi reale
ca avem dreptate.**

Entrepreneurship is the pursuit of opportunity beyond resources controlled.

- professor Howard Stevenson, Harvard Business School.

Sa clarificam: ce este un startup?

Wikipedia: o afacere sub forma unei companii, a unui parteneriat sau o organizație temporară care are scopul de a căuta un model de afaceri repetabil și scalabil

Startup Nation 2022:

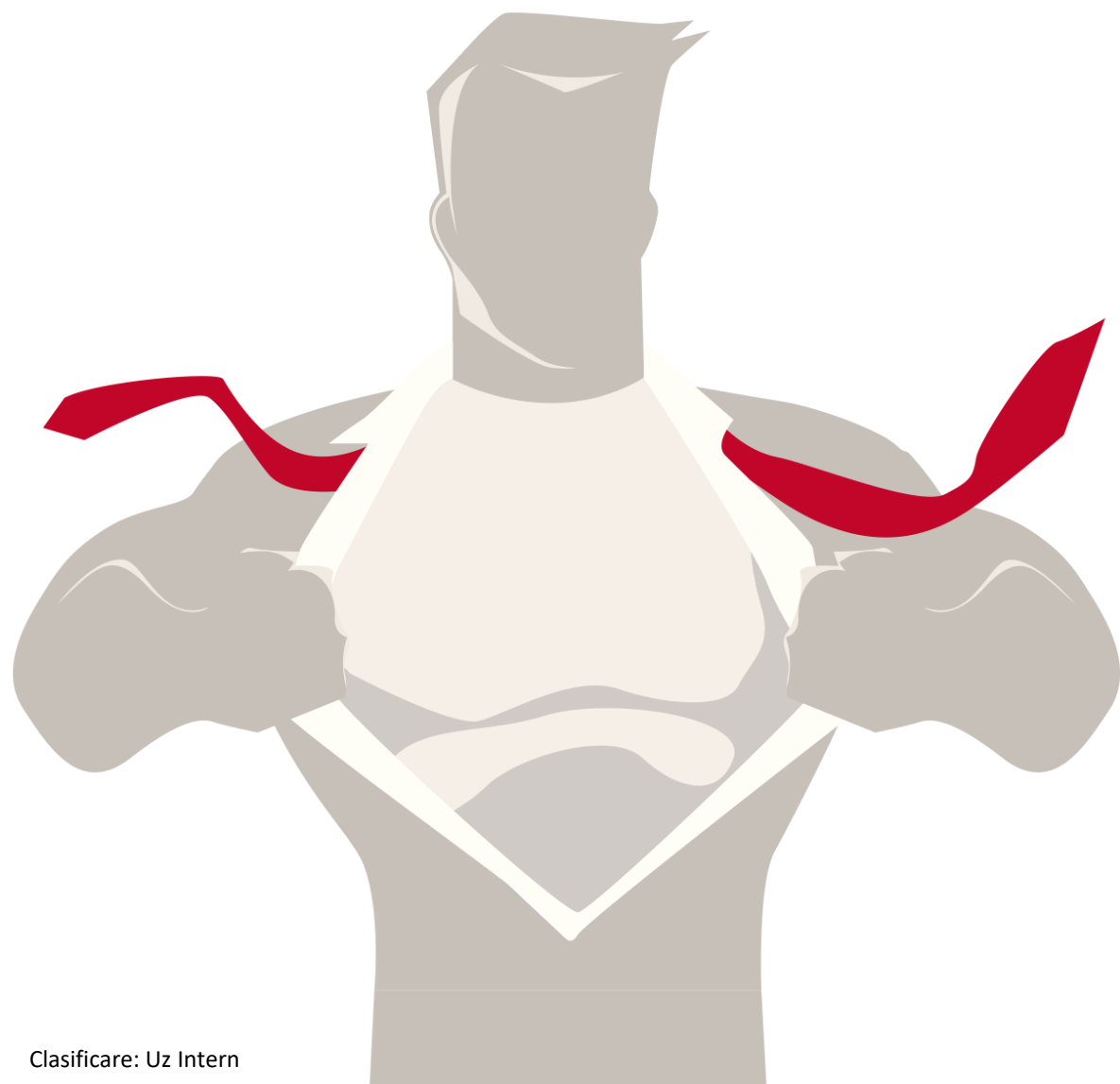
- i) inregistrate conform legii 31/90
- ii) sunt IMM (<249 angajati / < 50M eur CA anuala / <43M eur active totale)
- iii) au integral capital privat, iar asociatii sunt persoane fizice
- iv) sunt infiintate dupa data 01.01.2020.

BT:

Nu detine cel puțin un bilant contabil anual depus sau inregistreaza la ultimul bilant anual analizat o $CA \leq 20.000$ lei la perioada curenta si o $CA \leq 0$ lei sau fara informatii la perioada anterioara.



Intre noi, in aceasta dupa amiaza, convenim ca vorbim despre orice fel de afaceri tinere, aflate in faze incipiente, mici ca dimensiune si care depind de fondatorii lor pentru continuare si dezvoltare.



Andrei si Ioana sunt tineri.

El are 24 de ani. Acum 1 an a inceput o afacere pe cont propriu. Este pasionat de ceea ce face si lucrurile merg bine.

Ea are 29. In ultimii 7 ani a avut un job de corporatie. Are in minte un produs uimitor. Deja a lansat prototipul si semnalele de la clienti sunt foarte bune.

Pentru prima data ambii sunt siguri ca, daca ar avea mai multi bani la dispozitie,...

Andrei si Ioana nu exista in realitate. Ni-i imaginam si mergem alaturi de ei sa vedem unde gasim finantare. Sau poate exista.

Startup cu dezvoltare incrementală, poate business de familie sau poate altceva conventional.

Andrei



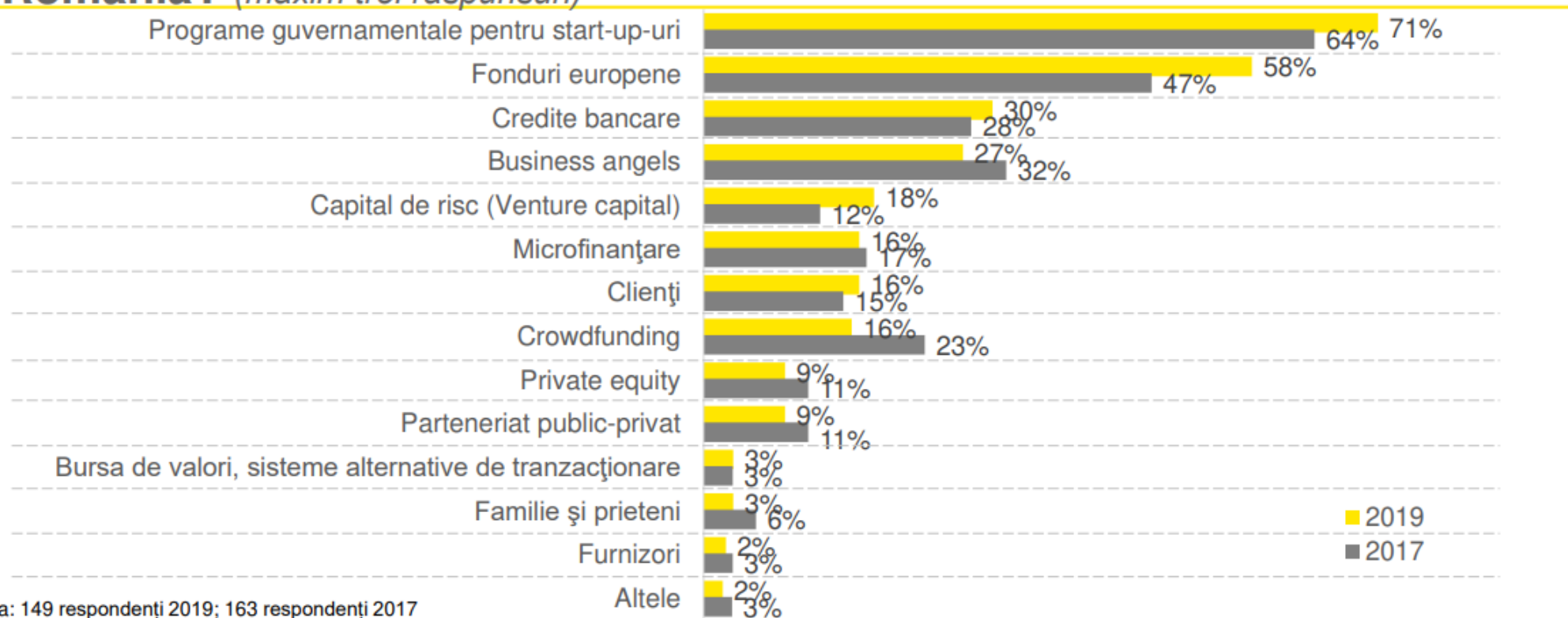
Ioana

Planuiește un produs scalabil și are potențialul unei dezvoltări accelerate.



Where is the money?

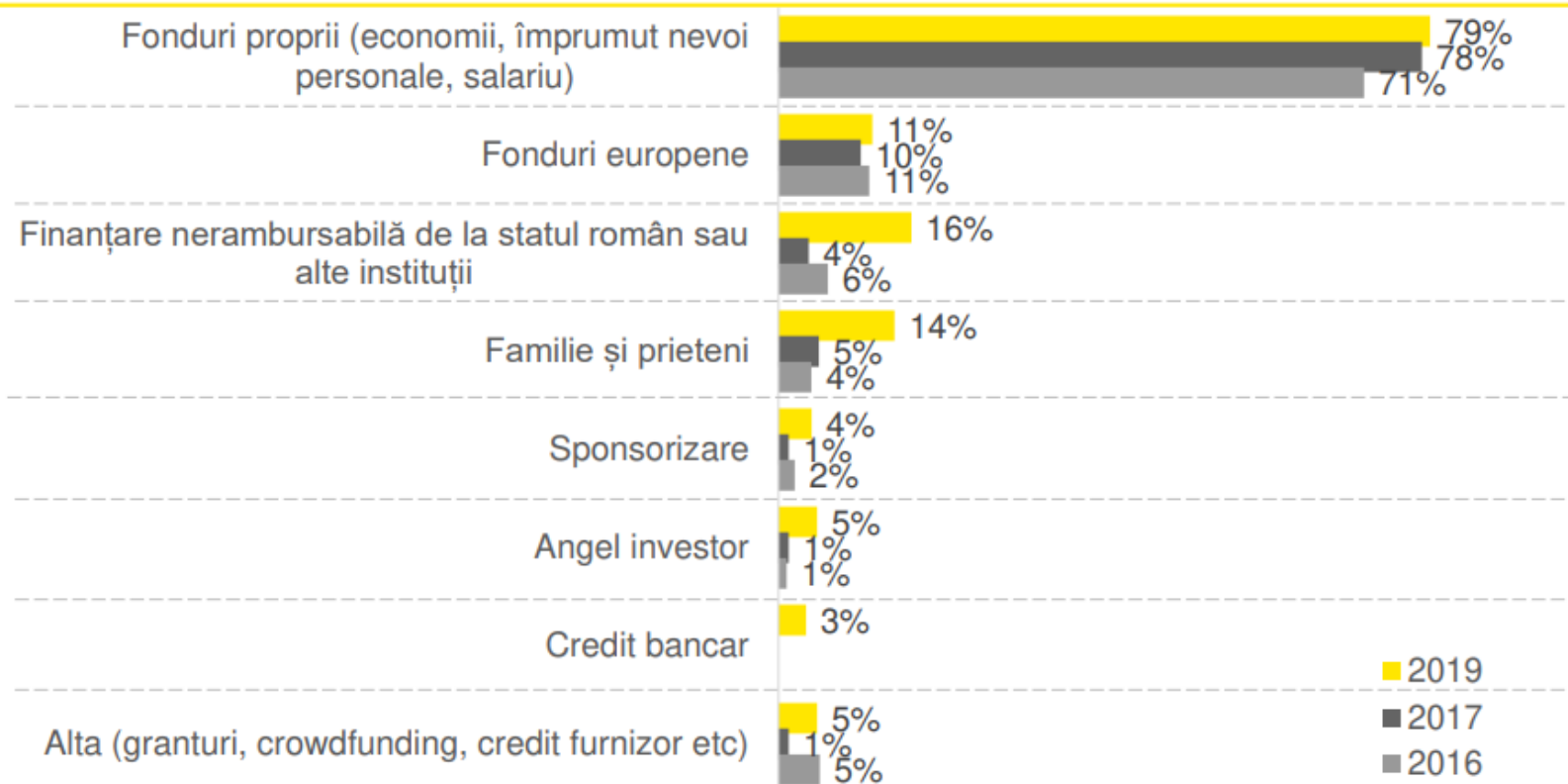
Care sunt cele mai importante 3 instrumente de finanțare care ar avea cel mai mare impact în susținerea inițiativelor antreprenoriale pe termen lung în România? (maxim trei răspunsuri)



Baza: 149 respondenți 2019; 163 respondenți 2017

71% dintre antreprenori consideră că fondurile oferite de statul român în cadrul programelor specifice pentru IMM-uri sunt forma de finanțare care ar avea un impact foarte mare în susținerea inițiativelor de afaceri. Acest lucru este demonstrat de programul Start-up Nation, care este un program de încurajare și de stimulare a înființării și dezvoltării IMM-urilor, care a avut prima ediție în 2017, continuând în 2018, la care au aplicat mii de tineri români. Fondurile europene reprezintă o a doua sursă importantă de finanțare dezvoltarea antreprenoriatului pe termen lung în România, afirmă 58% dintre respondenții studiului. În comparație cu ediția trecută a studiului, importanța creditelor bancare a crescut, ocupând locul trei în top. Investitorii de tip business angels sunt văzuți în 2019 ca o a patra sursă de finanțare cu impact pe termen lung de 27% dintre respondenți, în scădere față de anul 2017.

Numiți sursa de finanțare utilizată în cea mai mare măsură în demararea startup-ului *(răspuns multiplu)*



Baza: 149 respondenți 2019; 163 respondenți 2017; 200 respondenți 2016

În România, pe de altă parte, fondurile proprii rămân principala sursă de finanțare pentru mai bine de trei sferturi din startup-uri (79%). Totodată se poate observa o creștere semnificativă a ponderii finanțărilor de la stat, a fondurilor primite de la familie și prieteni, dar și a celor venite din partea business angels. Dacă luăm în considerare una dintre cele mai dezvoltate țări de risc - Statele Unite ale Americii, numărul de întreprinderi care atrag fonduri de la angel investors variază de la stat la stat, însă în "hub-urile de inovare" (Silicon Valley, Boston sau Seattle) se apropie de 100%. Situația se poate schimba în țară, însă această schimbare se poate materializa pe termen lung, pentru că va mai dura ceva timp până când investitorii străini vor veni în România în masă.

Unde gasim bani / tipuri de finantatori

- programe guvernamentale
- clienti / furnizori
- banci / leasing
- microfinantare
- **seed**
- **crowdfunding**
- **angel investors / venture capital**
- **banii tai**
- **family / friends / fools**
- ...



VENTURE
CAPITAL



	Pre-seeding	Seeding Investitor direct sau crowdfunding	Venture capital
Produsul	Mai mult in faza de idee.	Primele produse/versiuni au fost deja lansate. Antreprenorul urmărește consolidarea portofoliului de produse sau chiar o piață nouă.	Produsele sunt deja testate în piață, se urmărește optimizarea portofoliului și a piețelor și intrarea în următoarea fază de creștere.
Piața/clientii	Cu grad redus de certitudine.	Exista deja o bază de clienți, se urmărește extinderea ei. Trebuie să existe o viziune clară cu privire la direcția în care va evolua afacerea.	Deja antreprenorul își cunoaște mai bine clienții și caută modalități de a exploata mai bine aceasta bază de clienți dar și oportunități de extindere a ei.
Echipa	Antrepenorul, prieteni, alți entuziaști.	Antreprenorul, câțiva entuziaști plus angajații de bază pentru a livra produsul respectiv. Echipa extinsă din jurul afacerii poate fi un plus ("advisory board")	Antreprenorul începe să aibă nevoie de specialiști în special în ariile cheie legate de livrarea produsului și gestionarea clienților. VC nu caută idei bune ci manager buni ☺
Rezultate financiare	Not applicable.	Istoric există dar nu putem vorbi despre profit. Mai degrabă este important să existe un cashflow sănătos și o proiecție realistă cu privire la costuri, venituri, potențial de creștere.	Pe lângă un cashflow sănătos este necesar să apară și semnele de profit, finanțarea suplimentară trebuie să se înscrie pe finanțarea creșterii. Tichetele fiind mult mai mari, fundamentarea nevoii de finanțare trebuie să fie mai riguroasă.
Cum finanțează?	Aport direct de capital / împrumută firma/împrumută antreprenorul.	De cele mai multe ori sub forma unui aport de capital.	Aport de capital sau împrumuturi
	Cât de mult credeți în afacerea voastră? Pe câți cunoscuți îi convingeți să vă ajute?	Ce % din business sunteti dispuși să cedați? Este bine să fundamentați cât mai riguros suma necesară. Ideal este sa găsiți un investitor care vă poate ajuta și cu knowledge în domeniul vostru de activitate.	Vorbim despre investitorul care vă va duce la nivelul următor. Sunt șanse mari ca un astfel de investitor sa dorească să se implice și în managementul companiei. Investitorul urmărește preponderent câștiguri de capital deci trebuie să creadă în perspectivele de creștere ale afacerii. VC investesc în special în domenii de activitate care au trecut de faza inițială, sunt mature dar încă ofera potențial bun de creștere.

Programme guvernamentale / fonduri europene/ info Comisia Europeana

Programe principale





- **Cele 2 programe sunt la a 4-a editie de la prima lansare in 2018**, fiecare editie avand peste 10.000 de startup-uri finantate de Ministerul Economiei
- Actualele apeluri din editia 4 se implementeaza in 2025/2026;
- **Pachetul de programe va continua in 2026-2027**
 - Granturi **250.000 de lei (SUN)**, respectiv **200.000 lei (Femeia antreprenor)**
 - BT sustine cel putin jumatate din aplicanti din fiecare editie
- **Cine a accesat acum finantare prin programul SUN si Femeia Antreprenor**
 - **SUN = startup-uri** infiintate de catre persoane fizice din Romania incepand cu **01.01.2025**
 - **Femeia antreprenor = femei** care detin **majoritatea in companie**



- **Ce tipuri de cheltuieli sunt sustinute**

- echipamente, mijloace transport
- cheltuielile cu consultanta, digitalizarea, salarii, etc. sunt limitate la anumite procente din valoarea grantului

Ce urmareste statul prin programul StartUpNation?

- incurajeaza antreprenoriatul, in special activitatile de productie, industrii creative (IT, servicii profesionale si stiintifice, activitati fotografice, media, editare, activitati culturale, spectacole, recreative, etc)
- crearea si mentinerea de noi locuri de munca
- sunt favorizate firmele care au macar un asociat ce a urmat cursuri de calificare in antreprenorat.
- ...
- Detalii: <https://www.imm.gov.ro/start-up-nation-2024/>

BUGET actual SUN: 450M EUR (fonduri europene)

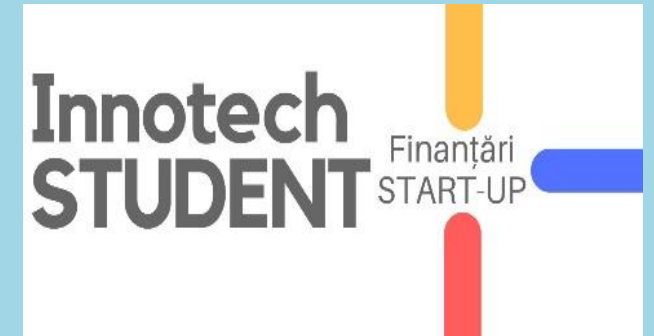
Innotech Student = finanțare pentru antreprenori prin intermediul administratorilor de grant din Programul Operațional Educație și Ocupare 2021-2027

- **Valoarea finanțării:** app **200.000 euro** (anterior grantul a fost 40.000 eur)
- **Cine a putut accesa finanțare:** absolvenți; masteranzi; doctoranzi în orice an de studiu;

<https://startupcafe.ro/granturi-startup-200000-euro-relansare-program-innotech-student-hm-30614>

STEP – Tineri și tehnologii

- Buget: **144,6 mil. euro** (7,1 mil. euro pentru București-Ilfov)
- Obiectiv: facilitarea accesului tinerilor (15–29 ani) la cariere IT
- Grup țintă: elevi, studenți, tineri din medii vulnerabile
- **Activități finanțate:** stagii și practică la locul de muncă; programe universitare orientate pe tehnologii critice; dezvoltarea competențelor IA, blockchain, securitate cibernetică etc.



**Programul Operațional
Educație și Ocupare
2021-2027**





Innovation Norway

Business growth in **Start-ups** in the areas of **Green Industry Innovation, ICT and Blue Growth**

- Un call care s-a derulat in perioada 2020-2021 **dar foarte probabil se va relua la deschiderea programului Innovation Norway 2025/2026**
- <https://www.eeagrants.ro/despre>
- Sume intre 10,000 euro si 200,000 euro per proiect;
- Companii cu minim 6 luni vechime și max 4 ani de funcționare la data apelului;
- Trebuie sa funcționeze in cadrul uneia dintre cele trei domenii de interes ale programului (Inovarea in Industria Verde, Cresterea Albastra si TIC).
- Aplicantii se pot asocia in parteneriate cu companii dintr-unul dintre statele donatoare (Norvegia, Islanda sau Liechtenstein)



Ce este EIC Accelerator?

EIC Accelerator este un program de finantare din cadrul Orizont Europa care ofera sprijin start-up-urilor și IMM-urilor care:

- au un **produs**, un serviciu sau un model de afaceri inovator și revolucionar, care ar putea sa **creeze noi piete** sau sa determine **market disruption** in Europa si chiar la nivel mondial;
- au ambitia și angajamentul de a **se extinde**;
- sunt in cautarea unei **finantari substantiale**, dar riscurile implicate sunt prea mari pentru ca investitorii privati sa investeasca singuri.



Cine poate aplica?

- Start-up-uri si IMM-uri individuale, persoane fizice care intentioneaza sa lanseze un IMM si intreprinderi mici și mijlocii (pot aplica numai pentru equity).

Beneficii? Granturi si investitii

Componenta de grant sub 2,5 milioane EUR. Pana la 10 milioane EUR pentru investitii de capital, coaching si mentorat, networking.

EIC Accelerator Challenges

Pentru proiecte care vizeaza oricare dintre subiectele predefinite – bugetul total in 2025 este de €250 million.

EIC Accelerator Open

Pentru proiecte care vizeaza orice domeniu tehnologic – bugetul total in 2025 este de €384 million.

Detalii: [EIC Accelerator - European Commission](#)



Digital Europe/Life Programme/ EU4Health

ScaleUp Europe Fund – 10 bln EUR – start-up-uri tehnologice in faza de scalare

Digital Europe Programme – Apeluri 2025

GenAI pentru administratiile publice - Proiecte pilot de AI gen pentru adm publice.

Eligibili: consortii administratii + universitati, organizații de cercetare și tehnologie, integratori de sisteme și actori ai societății civile

Detalii: <https://errin.eu/calls/apply-ai-genai-public-administrations>

LIFE Programme – Apeluri 2025

Proiecte standard pentru atenuarea schimbarilor climatice

Obiectiv: Proiecte care contribuie la reducerea emisiilor de gaze cu efect de sera.

Detalii: inea.ec.europa.eu

EU4Health – Apeluri 2025

Adoptarea AI in domeniul sanatatii

Obiectiv: Avansarea adaptarii AI in sectorul sanatatii

Detalii: https://hadea.ec.europa.eu/index_en



În strategia **„Choose Europe to Start and Scale”** din 28 mai 2025, Comisia propune mai multe măsuri pentru sprijinirea startup-urilor și scaleup-uri*

*Aceste măsuri vizează eliminarea decalajelor față de SUA și Asia în finanțarea startup-urilor și susținerea ecosistemelor emergente din Europa Centrală și de Est.

- Extinderea programelor de **granturi EIC** (European Innovation Council) pentru **startup-uri deep-tech** (tehnologii verzi, digitale și sănătate).
- Crearea de **huburi regionale de inovare**, pt acces la granturi și suport tehnologic.
- Sprijin direct pentru **spin-off-uri universitare**, prin granturi destinate tranziției de la cercetare de produs comercial (inițiativa **„Lab to Unicorn”**).
- Granturi combinate cu investiții de capital (**blended finance**) prin **EIC Accelerator**,
- Sprijin pentru participarea la **achiziții publice inovatoare**, cu granturi-pilot pentru testarea soluțiilor în parteneriat cu autorități publice.
- Instrumente dedicate pentru **startup-uri cu impact social**, finanțate parțial prin programele sociale ale UE.



Platforme/hub-uri utile

- ◆ **Horizon Europe – Pillar III** - Finantare pentru proiecte de cercetare cu potential de comercializare. Poate fi accesat si prin universitati - <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/377dbf20-b91d-11eb-8aca-01aa75ed71a1>
- ◆ **EIT – European Institute of Innovation & Technology** - ofera: Retea de hub-uri in toata Europa (KICs) care conecteaza universitati, companii si centre de cercetare. Ofera stagii, granturi, training antreprenorial.
Website: eit.europa.eu
- ◆ **EIC – European Innovation Council** - Sprijin financiar (granturi + investitii), mentorat, acceleratoare. Deschis și pentru tineri inovatori, inclusiv cercetatori.
Platforma utila: EIC Community – conecteaza startup-uri, mentori si investitori.
Website: eic.ec.europa.eu
- ◆ **Startup Europe / EU Startup Hubs** - Platforma pentru conectare cu retele de startup-uri, incubatoare, fonduri europene si evenimente.
Website: startupeuropeclub.eu
- ◆ **Blue Carpet Initiative** - Noua inițiativa din strategie care faciliteaza accesul tinerilor fondatori din afara UE – include vize rapide, cursuri, granturi.

Poate beneficia din plin de avantajele acestor programe cat timp firma este eligibila iar conditiile de finantare sunt respectate (atentie la acest capitol).

Andrei



Ioana

Programele sunt interesante insa pot impacta calendarul de dezvoltare / implementare al produsului. Unele programe sunt mai bine adaptate (ex. Horizon Europe). Pot presupune conditionalitati.

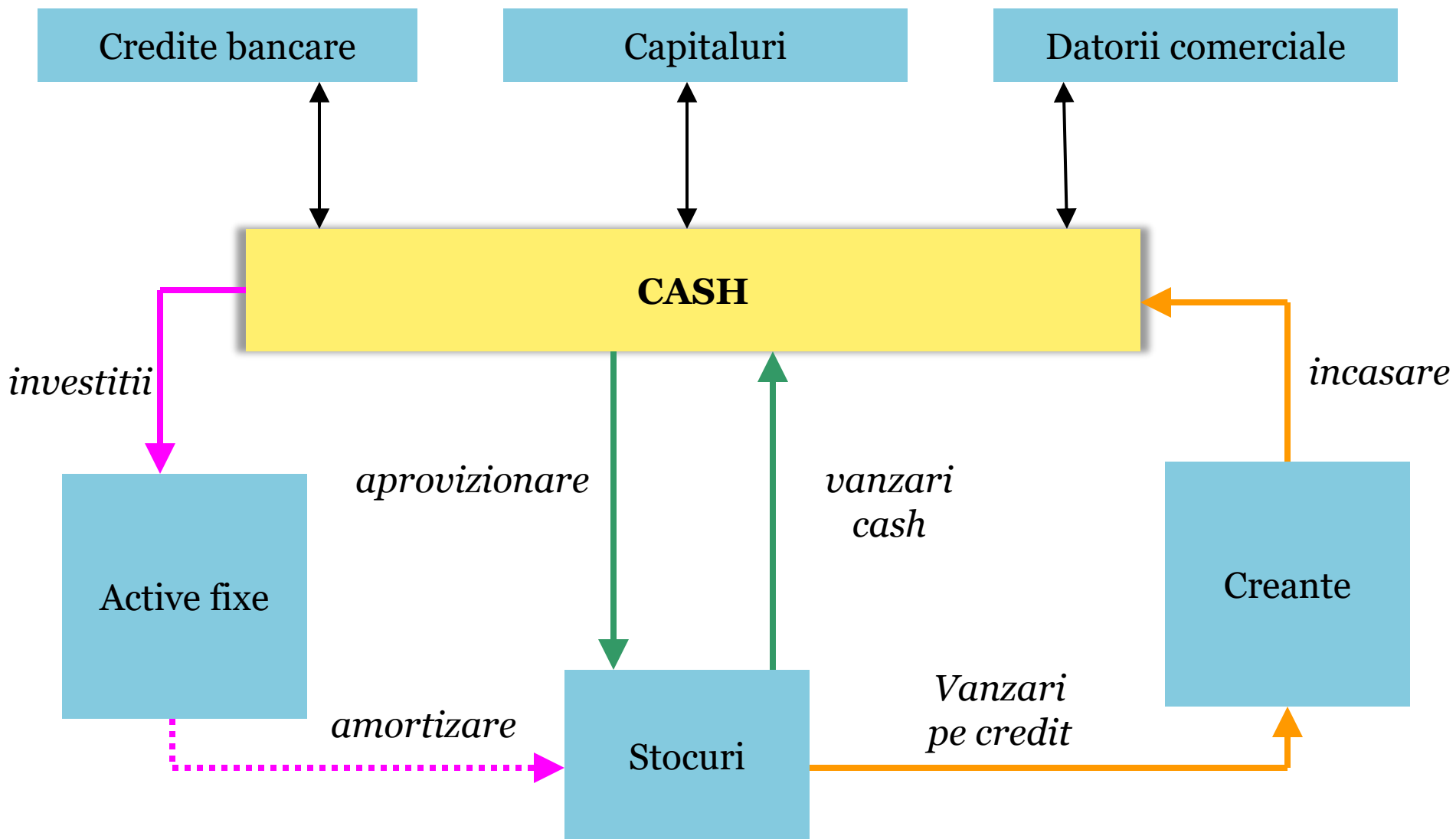
[illegible]

Creditul comercial si amploarea acestuia.

- cea mai practicata forma de finantare
- o expresie a increderii pe lantul valoric
- ...si cea mai volatila
- volumul creditului comercial este mai mare decat volumul creditelor bancare
<https://cursdegovernare.ro/credit-comercial-restante-companii-furnizori-crestere-in-anii-pandemiei.html>

Creditul furnizor/comercial

- Furnizorul iti livreaza marfa si accepta plata ulterioara (15, 30, 45 etc. zile) dar...
- La inceput creditul furnizor va fi limitat ca si valoare. In masura acumularii unui istoric de plati disciplinat, creditul furnizor poate fi majorat.
- Reputatia antreprenorului este un factor important pentru durata si dimensiunea creditului comercial.
- Cu cat domeniul furnizorului este mai competitiv (furnizori usor substituibili), cu atat conditiile in care ei vor acorda credit comercial vor fi mai bune
- Atentie la riscul dezechilibrului bilantier: este recomandabil (trebuie) sa finantam din creditul comercial doar active curente.



Echilibrul bilanțier

Active	Pasive
Clădiri	Capitalul acționarilor
Echipamente	Împrumuturi la bănci
Mașini, utilaje	
Cash	Datorii la terți
Materii prime	Împrumuturi la bănci
Produse finite	
Creanțe	

Pasivele sunt de fapt sursa prin care se finanțează activele.

Apare necesitatea corelării perioadei de utilizare a activelor cu maturitatea/scadența pasivelor care le finanțează.

Activele pe termen lung se finanțează cu datorii pe termen lung.

Activele pe termen scurt se finanțează cu datorii pe termen scurt.

Dezechilibrul bilanțier

Active	Pasive
Clădiri	Capitalul acționarilor
Echipamente	Împrumuturi la bănci
Mașini, utilaje	Datorii la terți
Cash	
Materii prime	
Produse finite	
Creanțe	Împrumuturi la bănci

De exemplu: finanțarea activelor pe termen lung cu datorii pe termen scurt (furnizori, datorii la buget etc.)

Dezechilibrul provine din faptul că durata de transformare a activelor fixe în surse de cash este mult mai mare în comparație cu durata în care trebuie plătite activele curente.

Creditul comercial poate fi o sursa semnificativa de finantare. Necesita atentie si o gestionare sanatoasa (echilibrata).

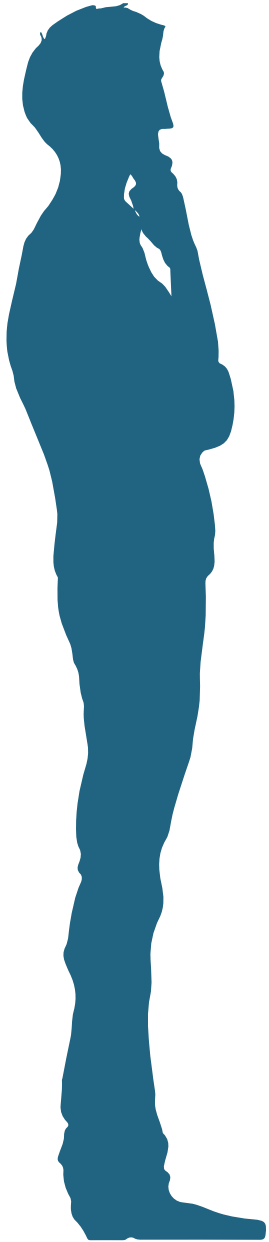
Andrei



Ioana

Joaca un rol marginal in povestea Ioanei. Aici este nevoie de surse de finantare stabile, pe termen lung.

[illegible]



**Cum se uita
finantatorii la
afaceri?**

[illegible]

Perspective diferite



Ce cred antreprenorii despre banci

- bancile au dobanzi si comisioane exagerat de mari.
- dureaza mult pana iti dau banii
- proceduri complexe, greu de inteles
- propun conditii de credit inacceptabile
 - cer multe documente
 - nu sunt transparente

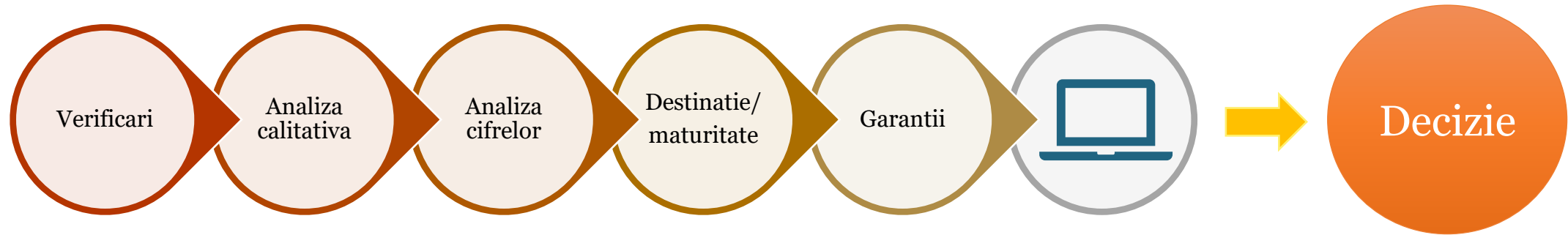


Ce cred bancile despre antreprenori

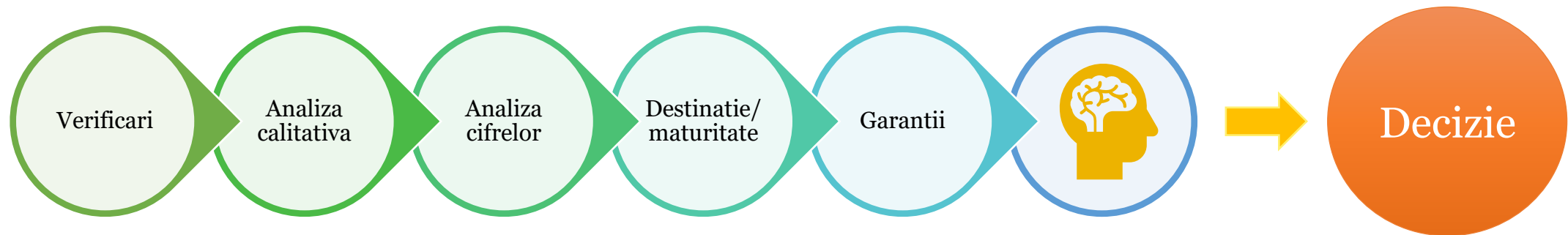
- nesofisticati, nu inteleg limba pe care o vorbesc bancherii
- nu tin o contabilitate suficient de detaliata, nu documenteaza deciziile si nu au o planificare a afacerii
- costuri operationale mari pentru banca din cauza valorilor mici
- risc mai mare de neplata si cheltuieli mari de recuperare a creditelor
- sector neomogen. greu de gasit afacerile bune.

Tipuri de procese decizionale in finantare

Varianta de scor/rating => rapiditate decizionala



Varianta "judgemental decision" => include mai multe aspecte calitative

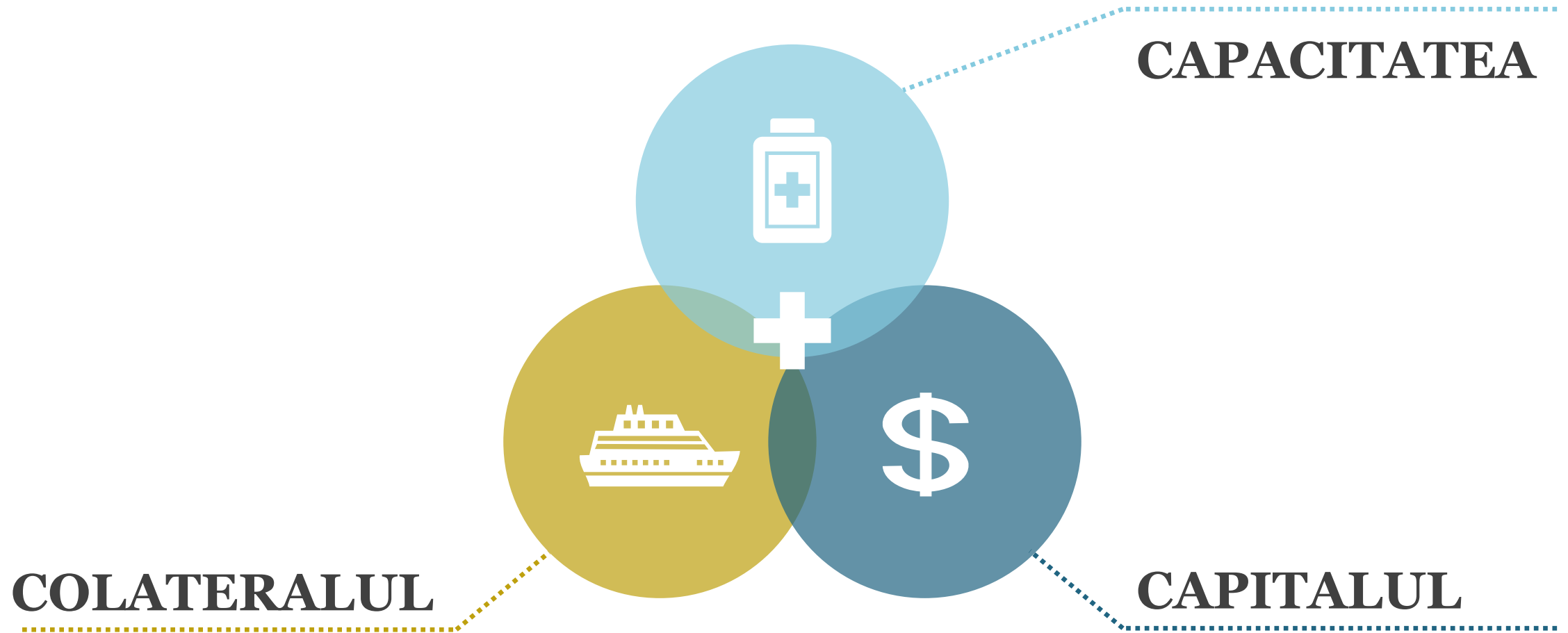


Cei 5 „C” aferenți Analizei de credit

CARACTERUL	CAPACITATEA	CAPITALUL	CONDIȚIILE	COLATERALUL
• Este un indicator al onorabilității clientului. • Valori etice înalte și onestitatea conducerii. • Integritatea în afaceri. • Istoricul creditului.	Capacitatea de: • A-și desfășura activitatea. • A genera fluxuri de numerar care să acopere datoriile companiei. • A genera suficiente resurse pentru dezvoltarea companiei. • A-și adapta activitatea, atunci când ciclul economic sau cel de funcționare se modifică.	Suficient pentru: • Acoperirea costurilor de înființare a companiei. • A acționa ca amortizor împotriva șocurilor adverse/pierderilor neprevăzute. • Demonstrează măsura în care proprietarul crede în succesul companiei sale	• Care este modul în care va fi utilizat creditul? • Aspecte naționale, internaționale și locale: • Economia; • Cadrul normativ; • Piața; • Mediul de afaceri; • Modificările legislative.	• Activele aduse în garanție pentru credit. • Reprezintă o sursă secundară de recuperare a datoriei în cazul în care creditul nu este rambursat la scadență. Trebuie să fie: • Accesibil; • Corelat cu valoarea contractului de credit; • Ușor lichidabil; • Supus evaluării periodice.

Componentele cantitative ale analizei de credit.

Modele de rating si segmente de client: Corporate / IMM / Micro / ...Sectoriale...



Indicatori financiari cheie abordati in analiza BT

- (marja) EBITDA si/sau EBIT
- Marja profitului net
- Lichiditatea = $\text{Active curente} / \text{Datorii curente}$
- Indatorarea = $\text{Total datorii} / \text{Total active}$
- Rotatiile clientilor, stocurilor, furnizorilor si ciclul de cash
- Debt/EBITDA
- Necesarul de capital de lucru
- $\text{Total vanzari} / \text{Total active}$
- Dezechilibrul financiar

[illegible]

Cum te uiti la o afacere mica

1.

Abordarea clientului - afaceri mici, de familie, in care nu exista o distinctie clara intre veniturile si activele persoanei juridice si cele ale familiei.

2.

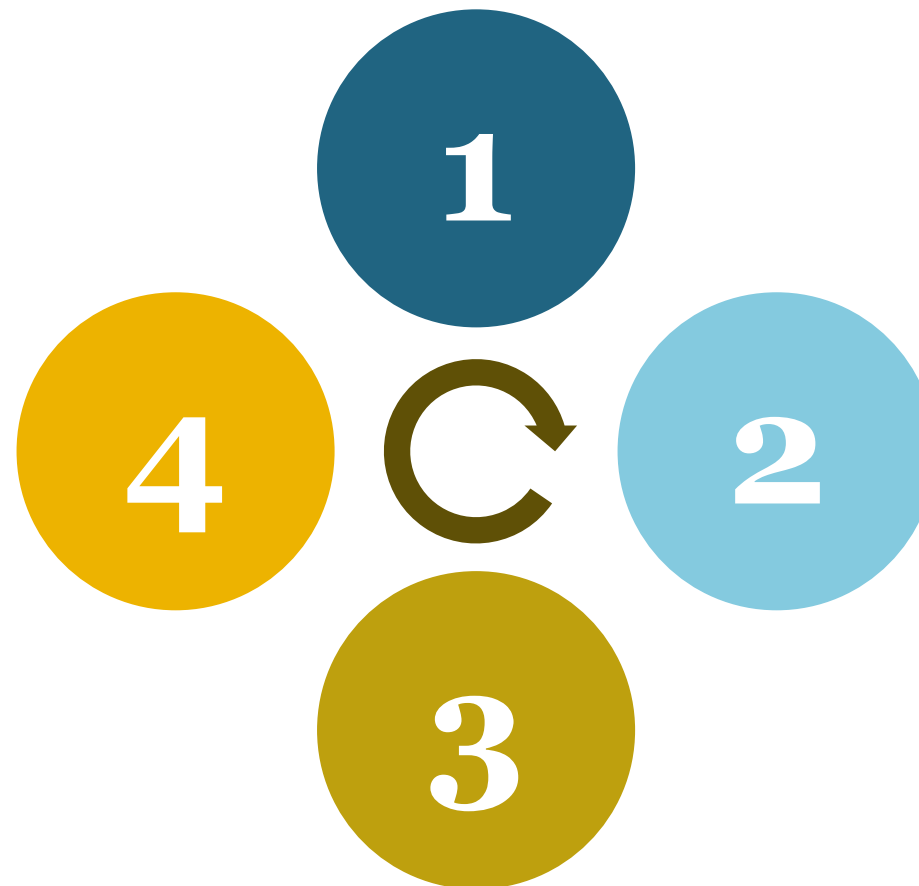
Accent pe calitatea managementului: experienta administratorului in domeniul respectiv, expertiza asociatilor, calitatea deciziilor anterioare

3.

Accent pe comportamentul de plata anterior – modul in care compania si-a onorat in trecut datoriile spune despre increderea pe care o poti avea in felul in care va plati pe viitor. Similar, comportamentul de plata al persoanelor fizice

4.

Planurile legate de afacere – existenta unor planuri bazate pe lucruri concrete destinatia creditului – se evalueaza impactul creditului in activitatea companiei



Creditul bancar sau microfinantarea sunt solutiile cu utilizare larga. Necesita o buna intelegere financiara a businessului pentru ca finantatorii acolo se uita cel mai mult.

Andrei



Ioana

In primele faze ale dezvoltarii rareori creditele bancare sunt de ajutor. Este o zona *high risk* si bancherii evita riscurile mari. Poate fi o parghie de crestere la maturitatea afacerii / produsului.

stup



Antreprenorii

1. “Wannabe”

Sunt in etapa de idee, nu au business, surse de finantare, prototip produs - serviciu si sau validare in piata.

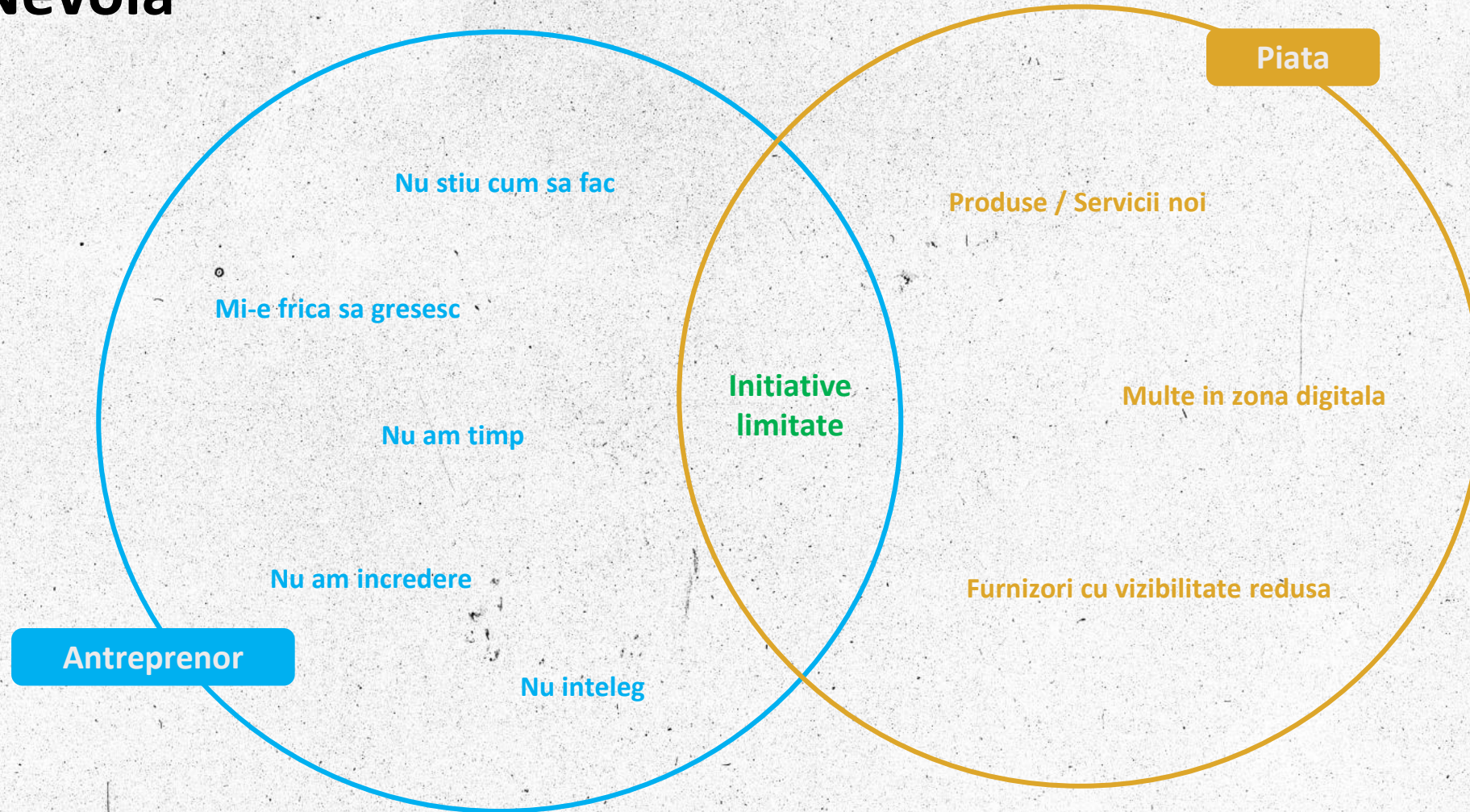
2. Start-ups & afaceri mici

Antreprenori cu afaceri infiintate, insa fara prea multa experienta; au un business la inceput de drum sau mic, cu o abordare simplista a business-ului.

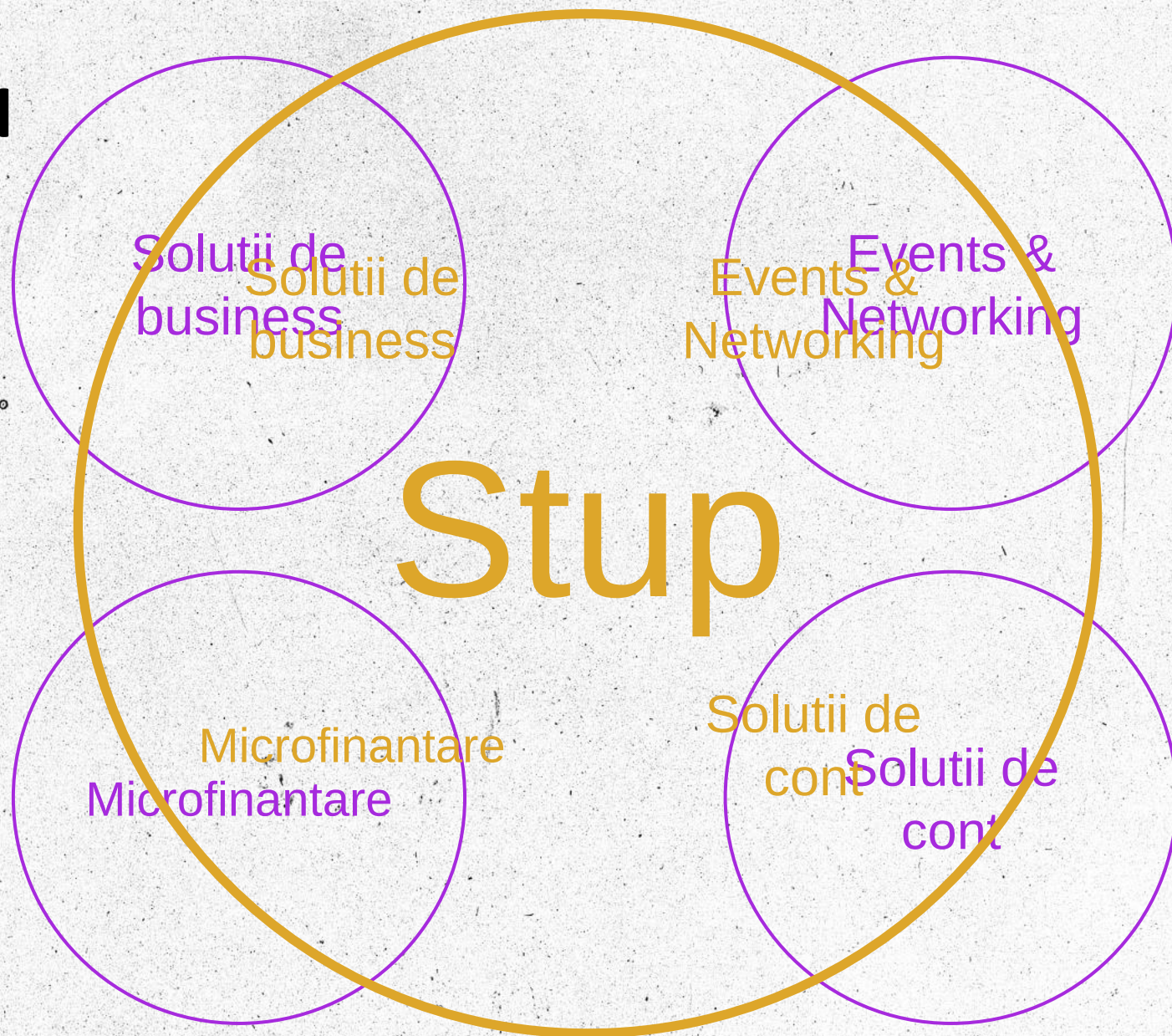
3. Experienced 3 ani + & afaceri mai mari

Antreprenori cu experienta, afacere stabila, cu produs - serviciu validat, cu potential de scalare.

Nevoia



Produsul



Parteneri servicii de business

Nr.	Parteneri existenti	Zona	Serviciu
1	RegNet	Infiintare	Infiintare
2	FGO	Infiintare	Facturare digitala
3	Namirial	Infiintare	Semnatura electronica
4	Danubius	Infiintare	Casa de marcat
5	Contradiction	Infiintare	Contabilitate
6	D&C Conta	Infiintare	Contabilitate
7	Just Ideas	Infiintare	Contabilitate
8	Weex Global	Infiintare	Contabilitate

Nr.	Parteneri existenti	Zona	Serviciu
1	Fonduri Structurale	Consultanta	Fonduri structurale
2	Franchise	Consultanta	Francizare
3	Partener Filip & Company	Consultanta	Legal

Nr.	Parteneri existenti	Zona	Serviciu
1	Baselinker	Online	Marketplace
2	GoMag	Online	Magazin online
3	Emiral	Online	Site prezentare
4	Hosterion	Online	Web Hosting
5	Woot	Online	Curierat
6	Yellow Creators	Online	Fotografie produs

Nr.	Parteneri existenti	Zona	Serviciu
1	Vodafone	Complementar	Telefonie
2	eJobs	Complementar	Recrutare
3	Regina Maria	Complementar	Abonamente medicale
4	Termene	Complementar	DB firme
5	ThinkOut	Complementar	Analiza financiara digitala
6	MiniCRM	Complementar	CRM

~3 ani de STUP

8.500

de antreprenori au
accesat la Stup 15.000
de solutii financiare si
non-financiare

18.000

de intalniri
unu-la-unu pentru
consultanta

22.000

de persoane au
participat la cursuri si
workshop-uri

34.000

de antreprenori fac
parte din comunitatea
Stup

700

de afaceri
s-au nascut
la Stup

800

de business-uri
au ajuns in
mediul online

4.600

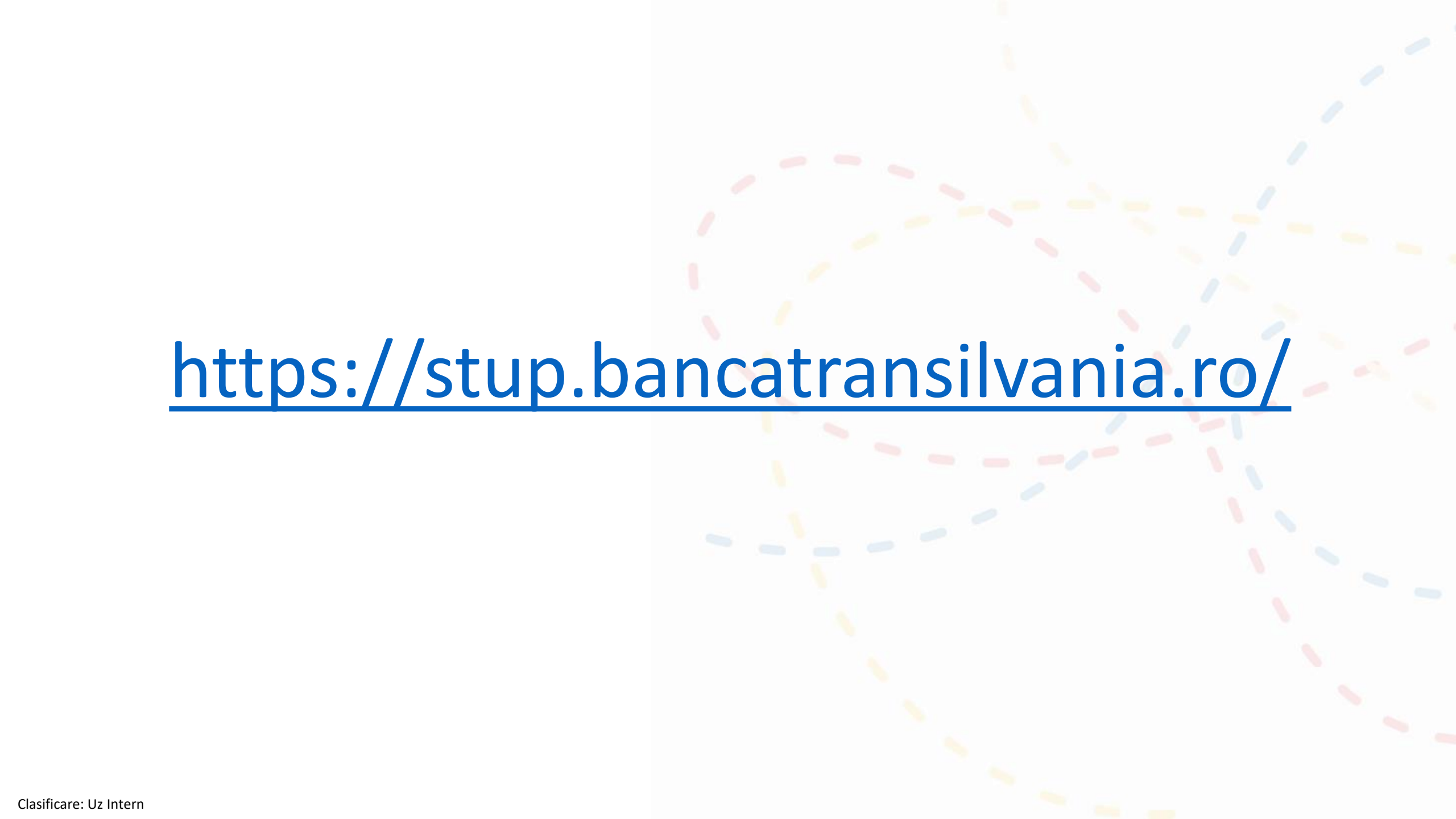
de solutii digitale
accesate

5.100

de afaceri mici si
start-up-uri au obtinut
finantare

Putin Vibe din STUP





<https://stup.bancatransilvania.ro/>

Recomandari / sfaturi / pareri subiective

Un business evolueaza. La fel si oportunitatile de finantare.

Fiecare urmareste ceva. Intelege ce anume.

Investitor = participare la risc
Finantare = datorie

Firma mica / datorie mica

Fii responsabil cu banii.

Evita finantatorii de tip predatory (dobanzi foarte mari).

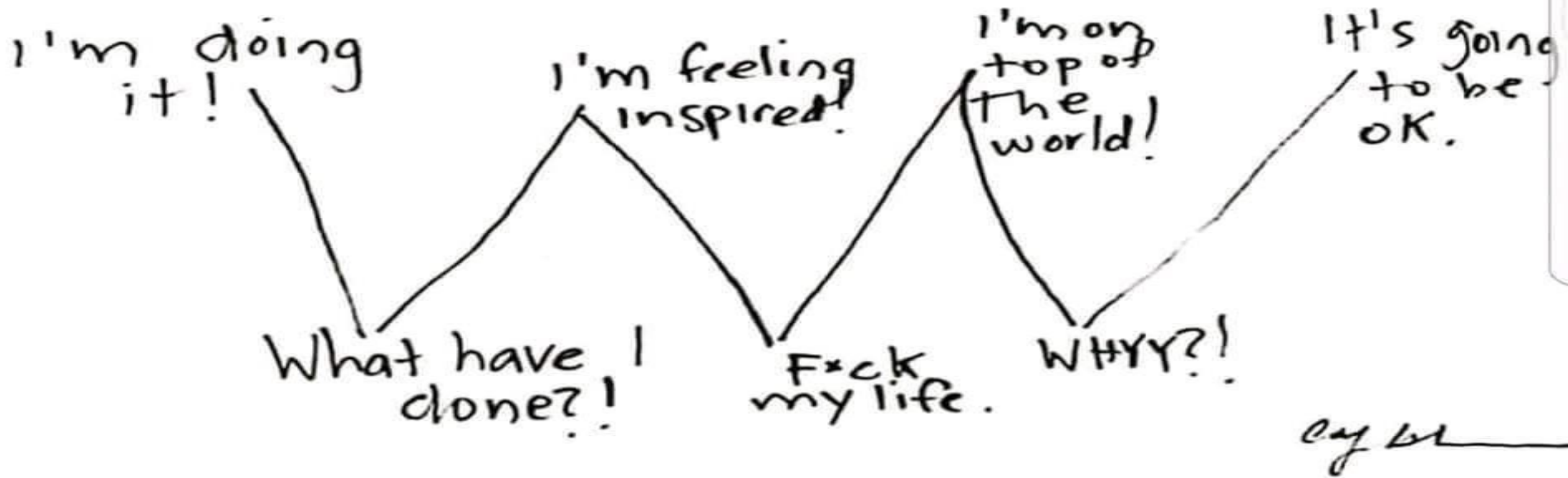
Risca ce iti permiti sa pierzi.

Startup este despre efort si rezilienta. Nu te astepta sa fie usor.

Tine cont de ce spun altii insa nu uita sa gandesti pe cont propriu.

Credibilitatea si respectarea promisiunilor conteaza.

Life of an Entrepreneur



Resurse utile.

Ghid practic pentru antreprenori https://www.libris.ro/ghid-practic-pentru-antreprenori-daniela-cretu-EVR978-606-94903-8-9--p24614996.html?gclid=CjwKCAjwj42UBhAAEiwACIhADrfyx9b_gTnWCB7hWX86Q3HYIOlOynHjEAlRCapx9hm2mhZRIO-PqVxoCdgoQAvD_BwE

Iancu Guda /
Marius Ghenea /
Andreea Rosca /
John Mullins / The new business road test

Barometrul E&Y https://www.impacthub.ro/wp-content/uploads/2020/09/public-EY_Barometrul-startup-urilor-din-Romania-2019.pdf

<https://stup.bancatransilvania.ro/>
www.liveplan.com
www.seedblink.ro



Chestionar de evaluare →
(activ în intervalul 19:30 – 20:00)!

12. Surse de finantare

