

# Barometrul afacerilor de tip startup din România

Prima ediție - 2016



Building a better  
working world



# Barometrul afacerilor de tip startup din România

## De ce un barometru al startup-urilor?

2016 este al patrulea an în care **EY România** este alături de antreprenorii români prin analize ale mediului în care oamenii cu inițiativă pot să își dezvolte proiectele antreprenoriale.

Urmând celor trei ediții ale **Barometrului EY al antreprenoriului românesc** și altor două ediții dedicate educației și culturii antreprenoriale în rândul studenților, respectiv afacerilor de familie, ne-am propus să luăm pulsul în acest barometru afacerilor aflate la început de drum. Intenția s-a născut observând dinamismul startup-urilor din România și interesul în creștere vizibilă din partea tinerilor români pentru domeniul antreprenoriului.

Ne-am asociat în acest demers cu unul dintre cele mai dinamice centre dedicate startup-urilor din București, **Impact Hub**. Mulțumim Impact Hub pentru sprijinul oferit în colectarea tuturor răspunsurilor.

Barometrul analizează răspunsurile a 301 fondatori ai unei afaceri de tip startup din România cu privire la stadiul de dezvoltare a celor **cinci piloni EY** de susținere a antreprenoriului: **impozitare și reglementare, acces la finanțare, ajutor coordonat, cultură și educație antreprenorială**. Întrebările chestionarului nu s-au dorit exhaustive, atingând aspectele cele mai importante ale celor cinci piloni, având în vedere perspectiva antreprenoriului de startup.

Studiul are la bază un chestionar aplicat în perioada **2 septembrie-15 decembrie 2015**.

### Cadrul de dezvoltare a antreprenoriului: cei cinci piloni care facilitează antreprenoriul



# Secțiunea 1

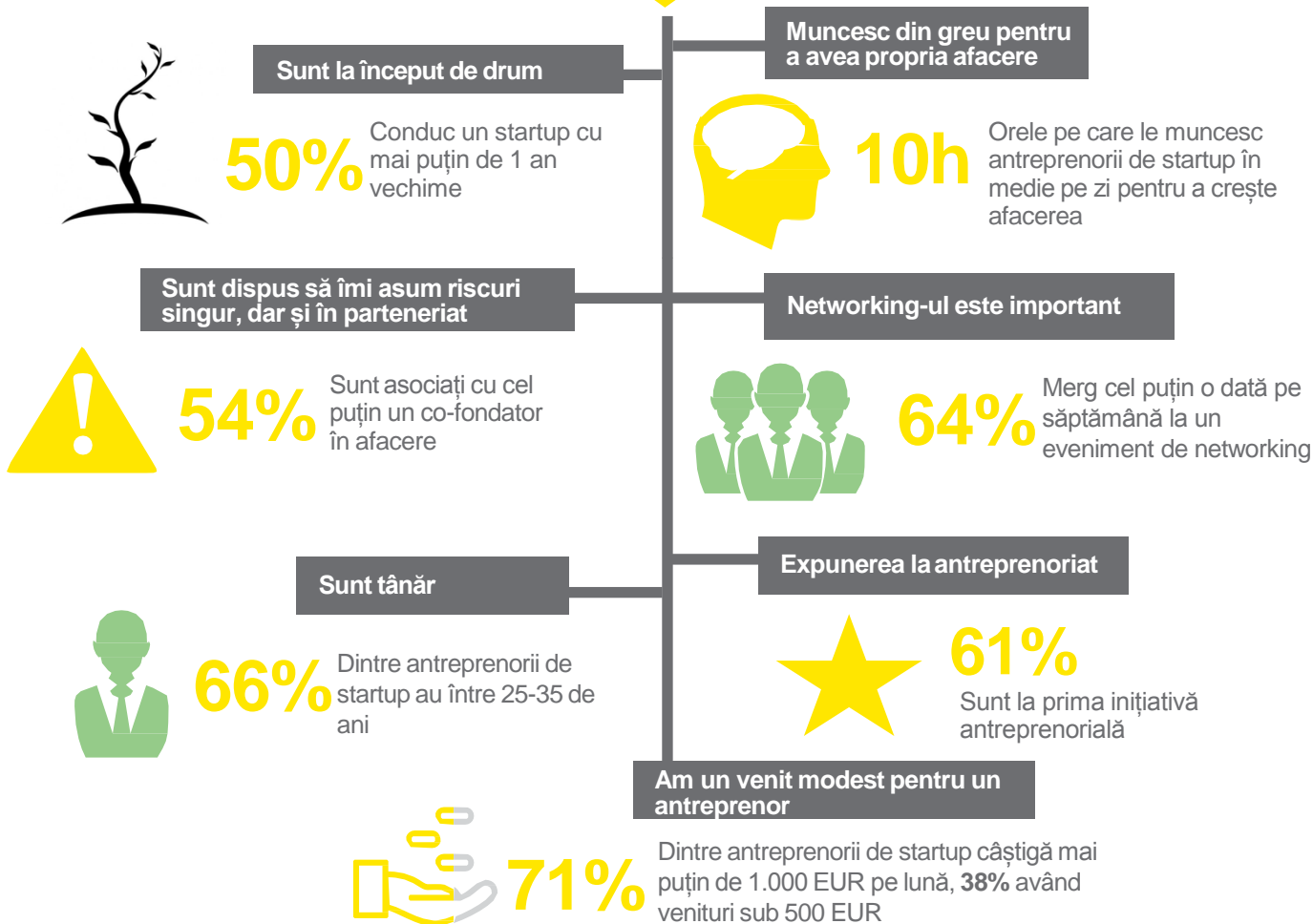
**Ecosistemul startup-urilor  
românești și antreprenorul român  
de startup**



# Barometrul afacerilor de tip startup din România

## Profilul antreprenorului de startup

Sunt tânăr. Sunt dispus să muncesc din greu și să îmi asum riscuri pentru a obține ceea ce îmi doresc.



# Barometrul afacerilor de tip startup din România

## Ce spun antreprenorii de startup-uri

### Am nevoie să fiu lăsat să dezvolt o afacere



**37%**

cred că mediul de reglementare și fiscalizare pentru antreprenori s-a îmbunătățit în ultimul an în România, pentru startup-uri

Care considerați că este cel mai important obstacol pentru antreprenori în începerea și dezvoltarea unei afaceri în România

**40%**

Birocrația și fiscalitatea excesivă

**17%**

Accesul la finanțare

**16%**

Educația antreprenorială precară



Numiți măsura guvernamentală care ar avea cel mai mare impact în susținerea celor care vor să demareze o afacere

**46%**

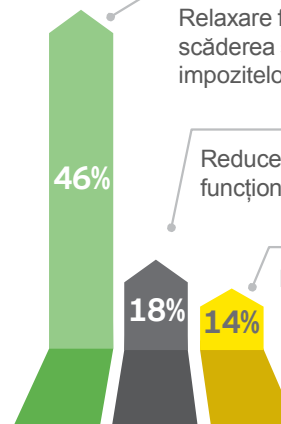
Relaxare fiscală, în general, sau scutirea / scăderea semnificativă a taxelor și impozitelor pentru startup-uri, în special

**18%**

Reducerea birocrației, e-ghișeu funcțional, digitalizarea instituțiilor statului

**14%**

Mai multe programe de finanțare



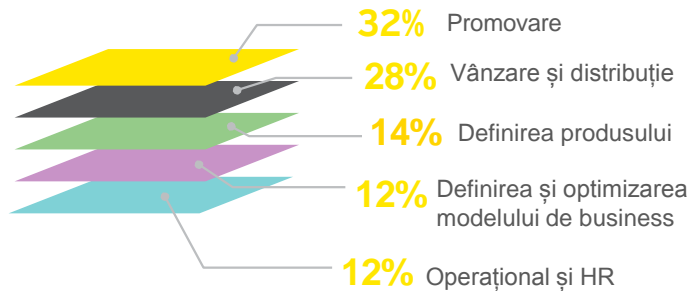
### Am nevoie de ajutor pentru accesul la finanțare



**69%**

dintre antreprenori au folosit fonduri proprii (economii, împrumut nevoi personale, salariu) pentru demararea afacerii

Top 5 destinații ale resurselor financiare în următorul an:



# Barometrul afacerilor de tip startup din România

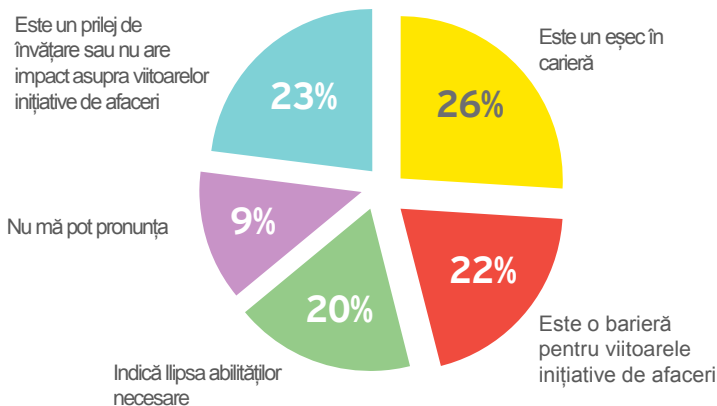
## Ce spun antreprenorii de startup-uri

Vreau ca societatea românească să tolereze eșecul

**68%**

dintre antreprenorii de startup cred că eșecul în afaceri este penalizat de societate

Cum este perceput eșecul în afaceri în România

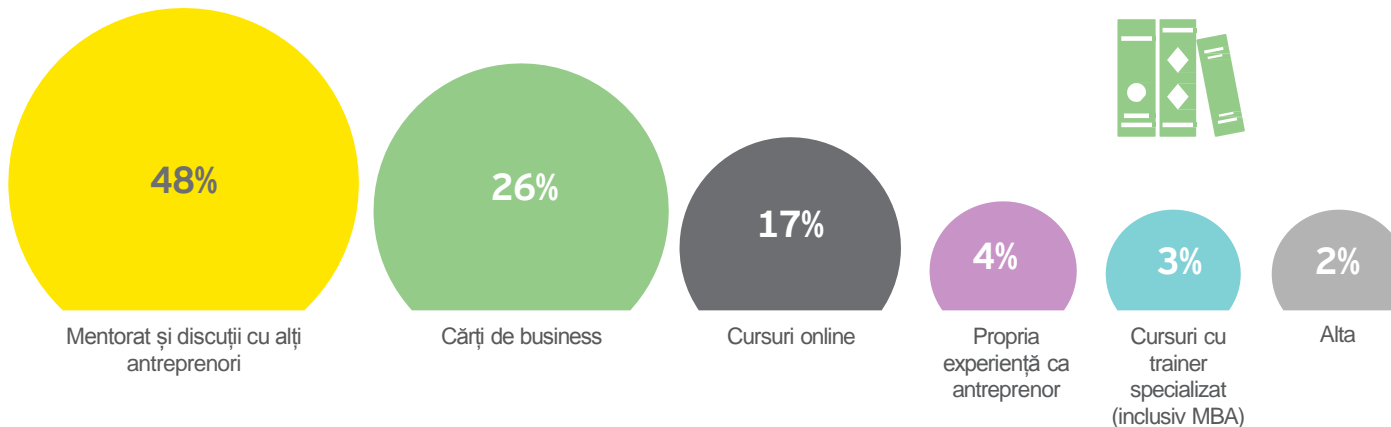


Educația primită nu m-a pregătit pentru antreprenoriat

**86%**

dintre antreprenorii de startup cred că educația primită de tinerii români nu îi pregătește pentru a deveni antreprenori

Ca antreprenor trebuie să înveț continuu, iar sursa principală de învățare este:

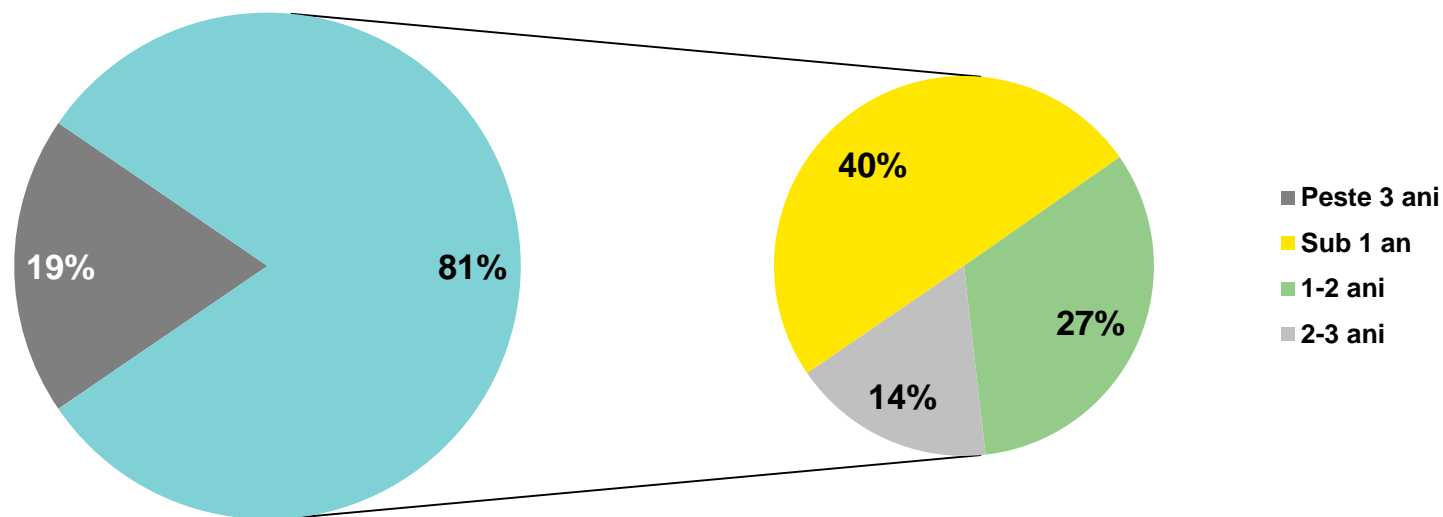


## Secțiunea 2

**Profilul antreprenorului aflat la  
început la drum**



## Care este vechimea startup-ului? (un singur răspuns)



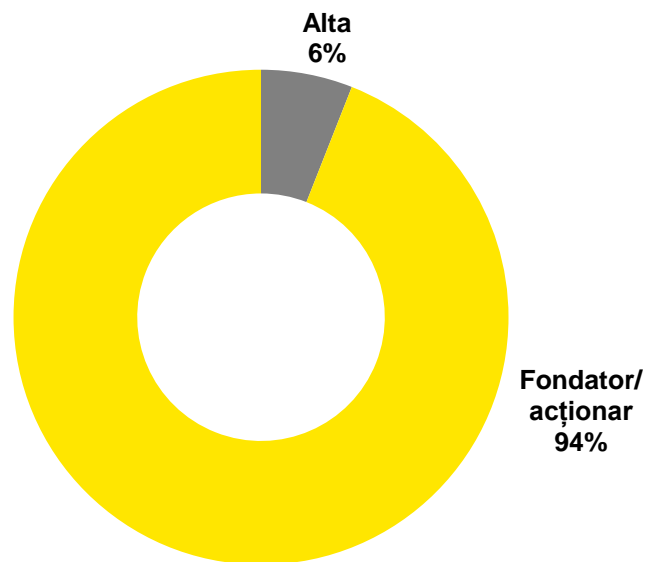
Răspunsuri: 372  
Au omis întrebarea: 0

Dintre cei 372 de antreprenori care au răspuns întrebărilor **Barometrului EY al afacerilor de tip startup din România**, 81% dintre aceștia conduc afaceri cu o vechime mai mică de trei ani. Având în vedere că o definiție de facto a companiei de tip startup este dificil să atingă consensul specialiștilor care studiază acest tip de companie, am ales ca principiu funcțional de selecție a startup-urilor pe cel temporal, și anume criteriul existenței de sub 3 ani pe piață. Așadar studiul de față analizează răspunsurile celor 301 antreprenori care au indicat o vechime a companiei mai mică de trei ani calendaristici.



1.2

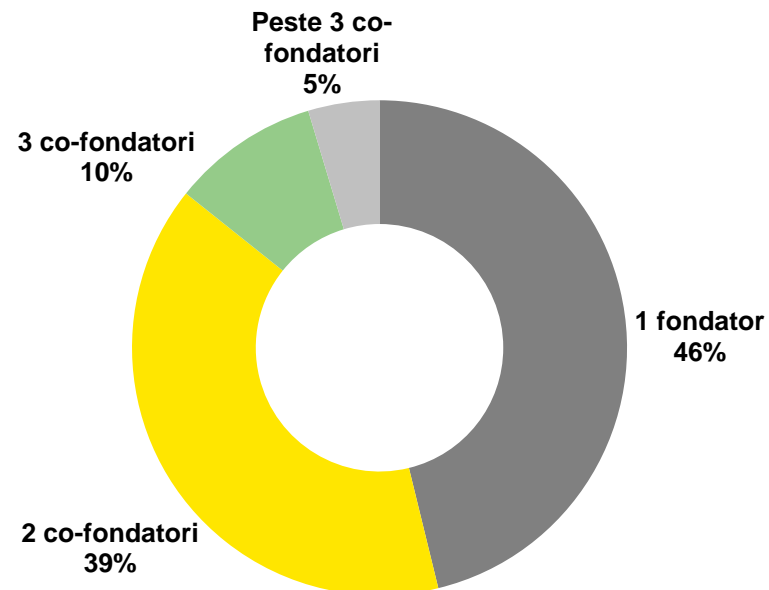
Care este poziția pe care o ocupați în companie? (un singur răspuns)



Răspunsuri:301  
Au omis întrebarea: 0

1.3

Câți cofondatori sunt în start-up? (un singur răspuns)



Răspunsuri:301  
Au omis întrebarea: 0

Majoritatea largă a celor respondenți sunt antreprenori în startup, 94% dintre ei fiind fondatori sau acționari. Cele mai multe startup-uri au un singur fondator, dar există și situația în care firma a fost fondată de peste 3 antreprenori (5%). Per total, există mai multe firme care au doi sau mai mulți acționari (54%) decât startup-uri cu un singur acționar.

Conform ***The Founder's Dilemma***, semnată de Noam Wasserman, doar 16,1% dintre startup-urile de mare potențial au un singur fondator. Atunci când compania este creată de o echipă de fondatori, în 43% dintre cazuri acestea sunt alcătuite din prieteni, 25% din foști colegi și 11% din membri de familie.

## Câte ore munciți în medie într-o zi? (un singur răspuns)

# 9,6h

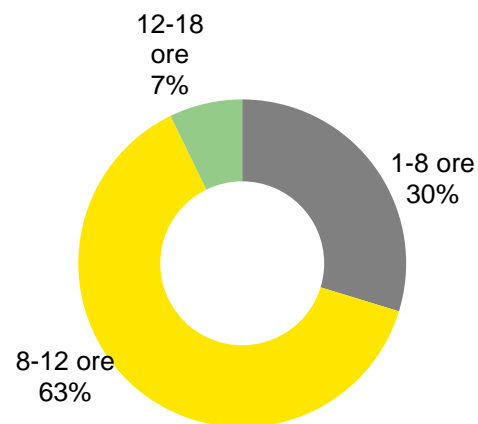
Numărul mediu de ore/zi  
dedicate afacerii de un  
antreprenor de startup

# 10h

Este mediana orelor petrecute  
de antreprenorii de startup în  
cadrul afacerii în fiecare zi

# 10h

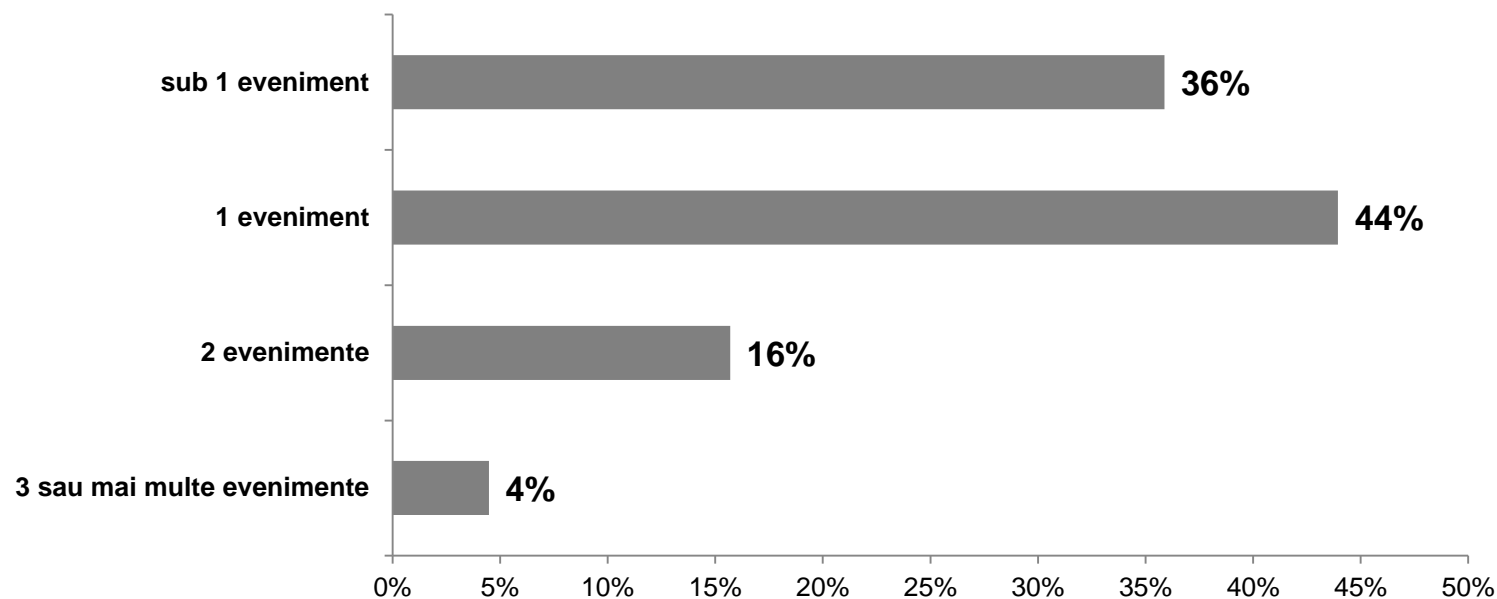
Cei mai mulți antreprenori  
cu un startup petrec 10 ore  
pe zi în creșterea afacerii



Răspunsuri: 222  
Au omis întrebarea: 79

Cei mai mulți antreprenori aflați la început de drum dedică 10 ore afacerii lor în fiecare zi, ceea ce înseamnă că lucrează cu 21% mai mult decât angajații cu normă întreagă din România. Conform unui studiu Eurofound, angajații români au lucrat în anul 2014 cel mai mult dintre angajații Uniunii Europene, numărul de ore lucrate ajungând la 41 pe săptămână. Deși cei mai mulți dedică 10 ore afacerii, 27% dintre antreprenori depășesc limita de zece ore, unii dintre aceștia ajungând chiar la 18 ore de muncă în fiecare zi.

## La câte evenimente de networking participați în medie într-o săptămână? (răspuns deschis)



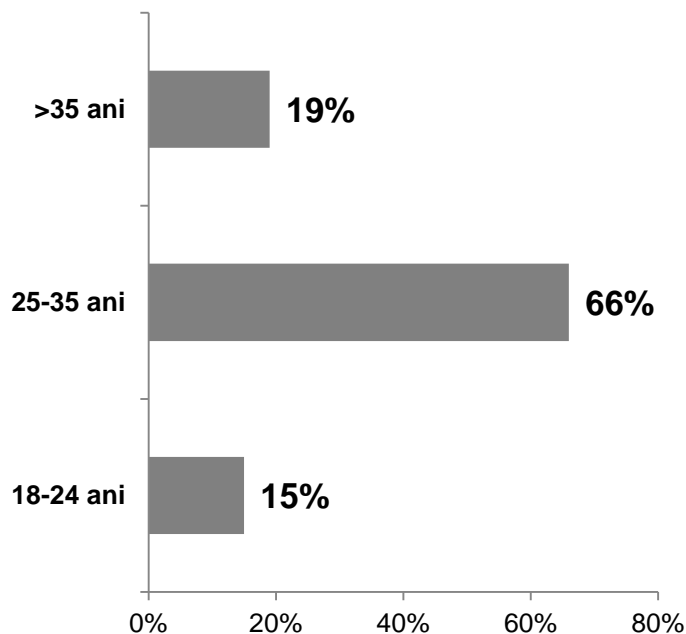
Răspunsuri: 223

Au omis întrebarea: 78

Majoritatea antreprenorilor înțelege importanța construirii de relații pentru succesul inițiativei antreprenoriale. Astfel, 64% dintre respondenți participă la cel puțin un eveniment de networking în medie într-o săptămână, față de 29% dintre respondenți care nu participă la niciun astfel de eveniment. Fie că vorbim despre construirea de parteneriate de business, de vânzări și marketing sau de identificarea de furnizori de servicii pentru startup sau de mentori, dezvoltarea de relații de business este vitală pentru creșterea afacerii.

1.6

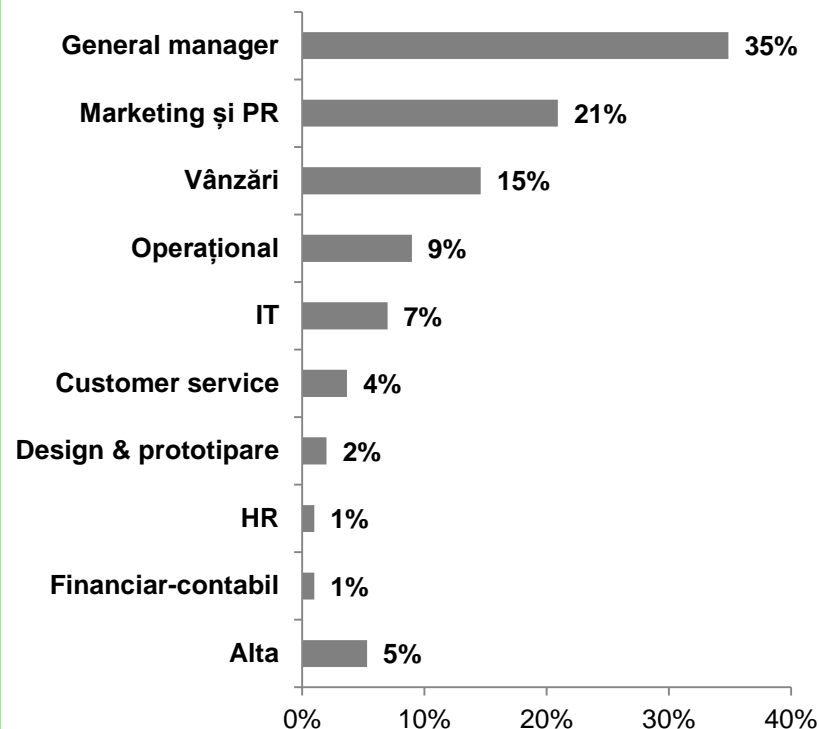
În ce interval de vârstă vă situați?  
(un singur răspuns)



Răspunsuri:301  
Au omis întrebarea: 0

1.7

Ce funcție de business vă place cel mai mult să îndepliniți în startup?  
(un singur răspuns)



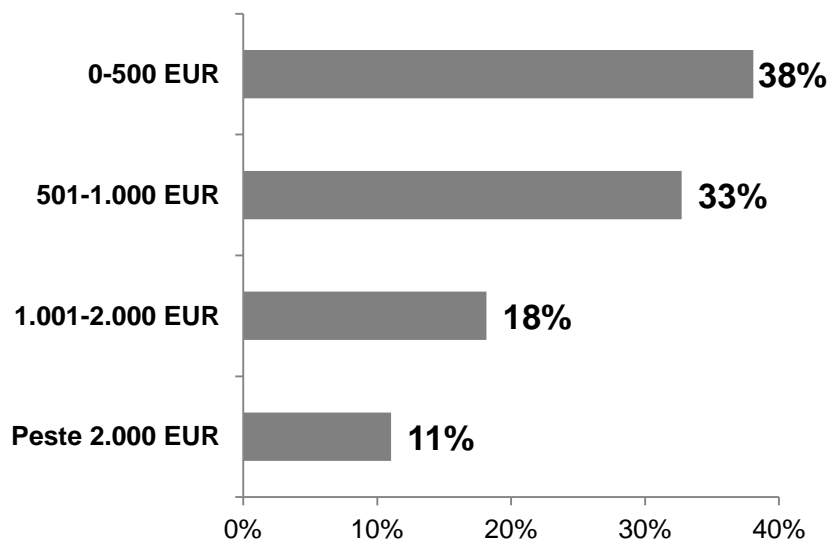
Răspunsuri:301  
Au omis întrebarea: 0

Cei mai mulți dintre respondenții **Barometrului afacerilor de tip startup din România** se află în intervalul de vârstă 25-35 de ani, extremele fiind relativ egal distribuite: 19% au peste 35 de ani, iar 15% au sub 24 de ani. La nivelul anului 2011, conform Institutului Național de Statistică, 20% dintre fondatorii de întreprinderi nou create aveau sub 30 de ani, 36% se încadrau în intervalul 30-39 de ani, iar 17% aveau între 40-44 de ani.

Funcția de business cel mai des citată ca fiind cea mai interesantă pentru antreprenori este cea de General manager, urmată de marketing și PR, la celălalt pol aflându-se funcția financiar-contabilă și cea de HR.

1.8

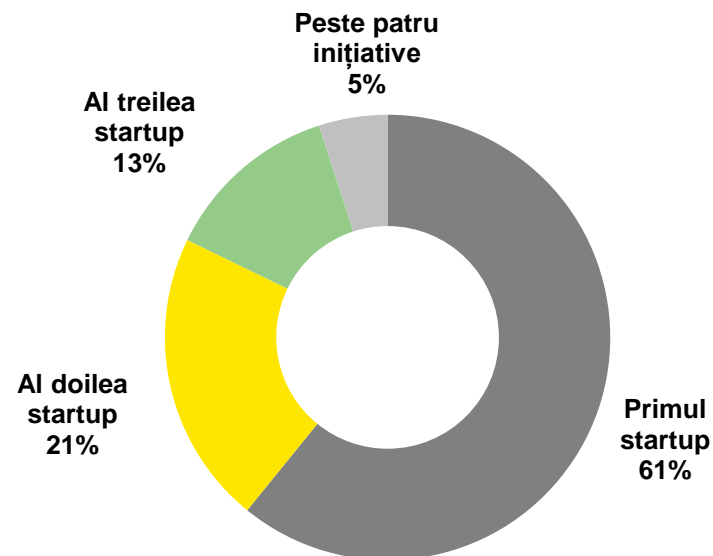
Care este nivelul actual al veniturilor voastre personale? (un singur răspuns)



Răspunsuri:281  
Au omis întrebarea: 20

1.9

La a câta inițiativă de tip start-up sunteți? (un singur răspuns)

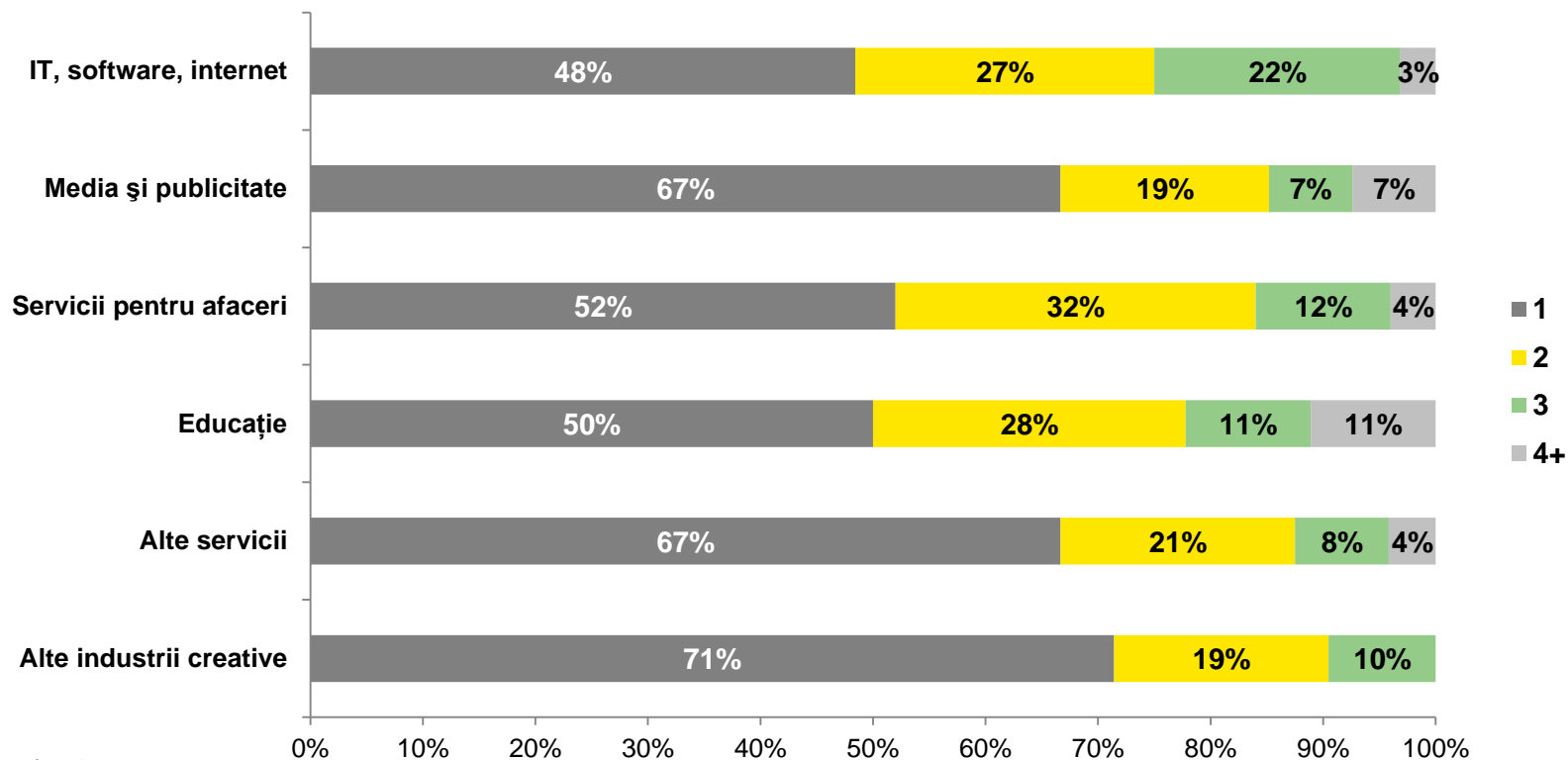


Răspunsuri:281  
Au omis întrebarea: 20

38% dintre antreprenori câștigă sub 500 EUR lunar, în timp ce, la polul opus, 11% depășesc ca venituri personale 2.000 EUR pe lună. În România, venitul mediu net în luna noiembrie 2015 s-a ridicat la 432 EUR.

De asemenea, cei mai mulți respondenți (61%) se află la prima companie fondată, în timp ce 18% au creat deja cel puțin două startup-uri până la firma actuală. Antreprenorii în serie sunt cotați în general cu șanse mai mari de reușită, inclusiv de investitorii de tip venture capitalists.

## La a câta inițiativă de tip start-up sunteți? – analiză în funcție de top 7 industrii (un singur răspuns)

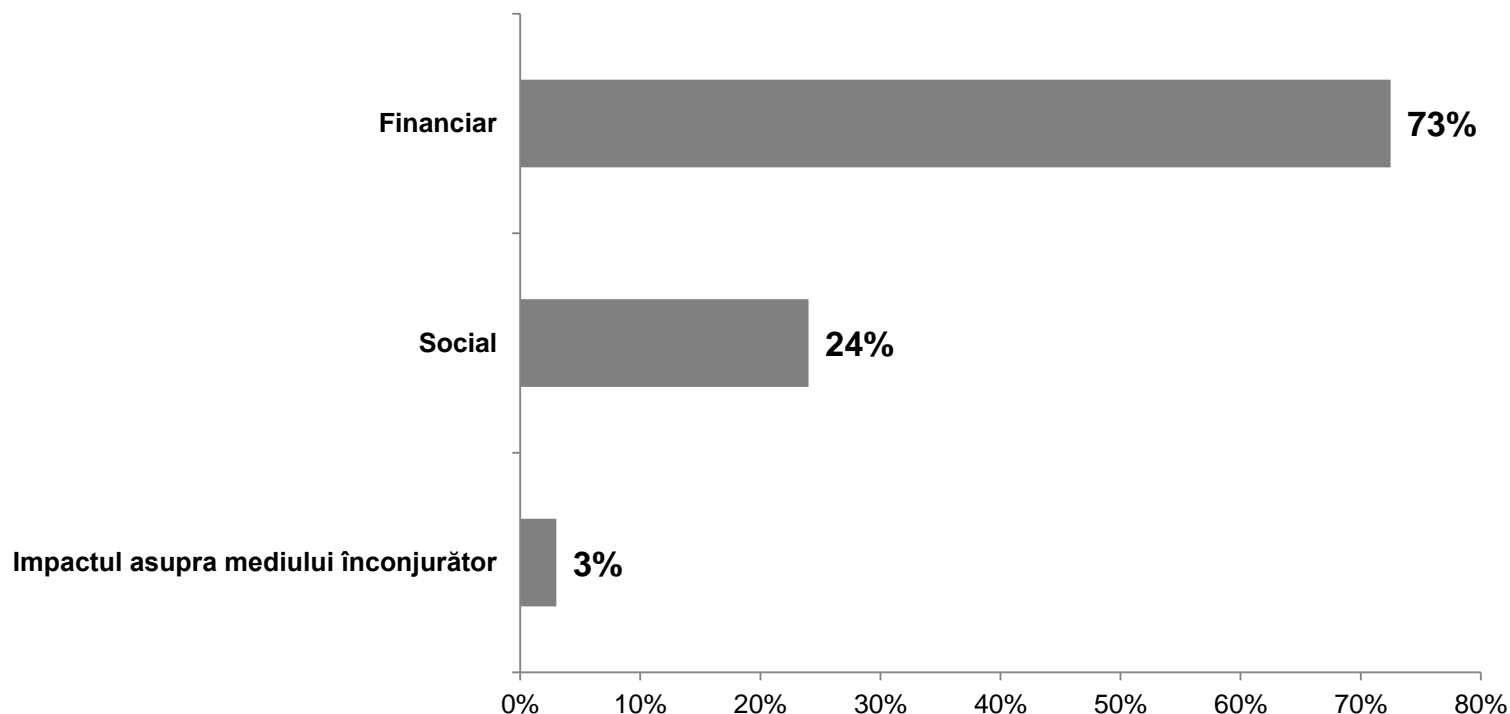


Răspunsuri: 281

Au omis întrebarea: 20

În general antreprenorii de startup sunt la prima afacere. Antreprenorii din industria IT sunt într-o mai mică măsură la prima inițiativă antreprenorială (48%), cei mai mulți (52%) fiind cel puțin la a doua inițiativă. Educația este industria în care numărul de startup-uri create de antreprenori debutanți este egal cu cel cu startup-uri ale antreprenorilor maturi. Cele mai multe startup-uri de antreprenori debutanți se află în industriile creative (71%).

## Care este cel mai important criteriu în evaluarea rezultatului start-up-ului, pentru voi? (un singur răspuns)



Răspunsuri: 200  
Au omis întrebarea: 101

Comaniile respondente studiului **Barometrul afacerilor de tip startup din România** se identifică în primul rând prin obiectivul financiar al afacerii, față de 27% dintre ele care au ca prim scop rezultatul social (inclusiv de mediu). Faptul că aproape o treime dintre respondenți au ales obiectivul social demonstrează alinierea la tendința mondială de creștere a importanței afacerilor sociale în ponderea inițiativelor antreprenoriale. Afacerile sociale sunt acelea care aplică principiile de business pentru a aborda o problemă socială.

# Secțiunea 3

**Reglementare și impozitare  
- din perspectiva antreprenorilor  
de startup**

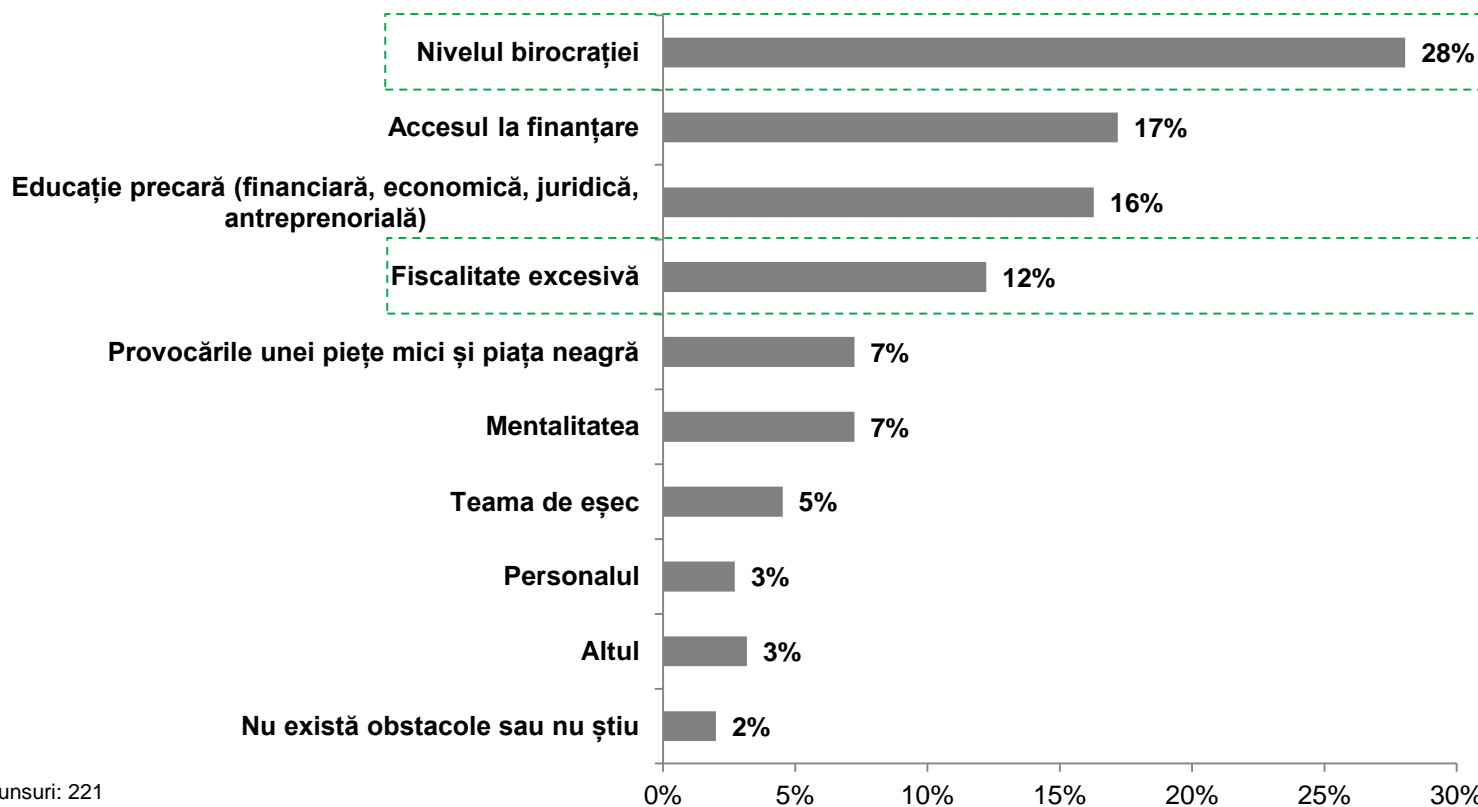


Building a better  
working world





## Care considerați că este cel mai important obstacol pentru antreprenori în începerea și dezvoltarea unei afaceri în România? (răspuns deschis)

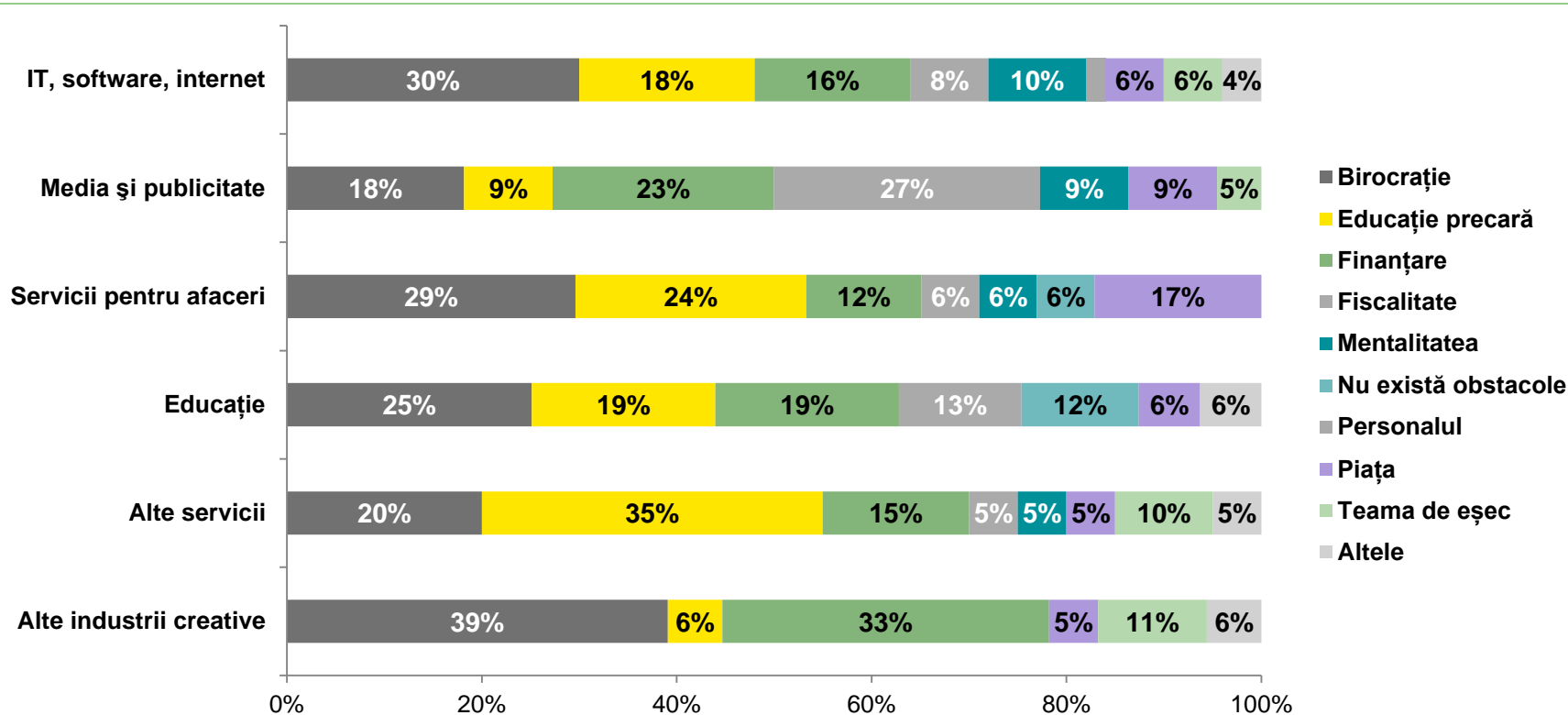


Răspunsuri: 221  
 Au omis întrebarea: 80

La această întrebare cu răspuns deschis, birocrația a fost indicată de către antreprenori ca fiind cel mai important obstacol în dezvoltarea unei afaceri în România, în linie cu antreprenorii respondenți ai **Barometrului EY al antreprenoriatului românesc 2012-2015**. Este o problemă constantă indicată de antreprenori în toate barometrele desfășurate de EY România de-a lungul timpului. Neclaritățile legislative, lipsa de informații, legislația stufoasă – sunt doar câteva aspecte semnalate de antreprenorii de startup care sunt corelate cu birocrația.

## 2.1

## Care considerați că este cel mai important obstacol pentru antreprenori în începerea și dezvoltarea unei afaceri în România? – în funcție de top 5 industrii



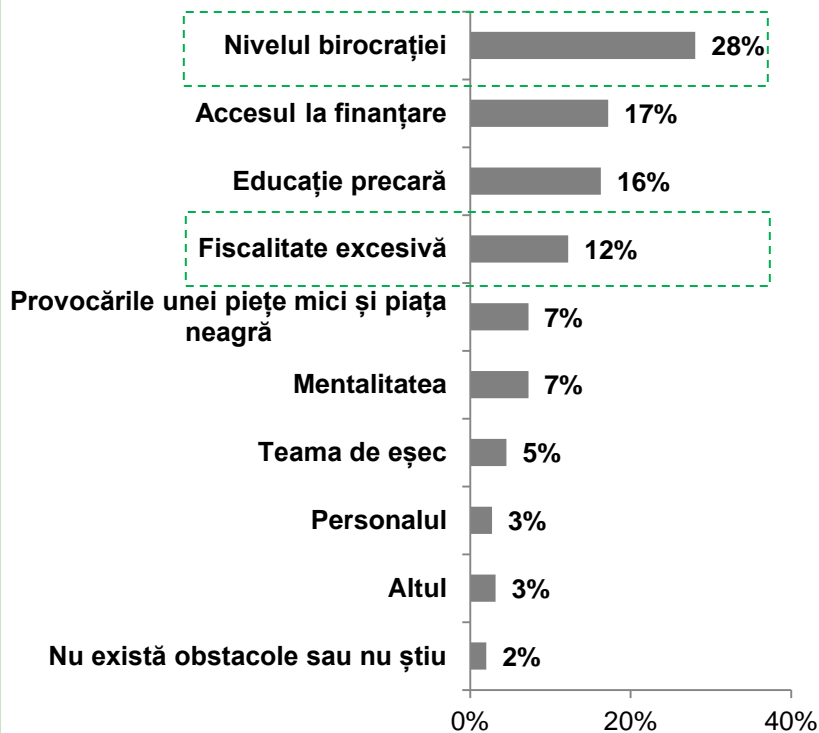
Răspunsuri: 221

Au omis întrebarea: 80

Birocrația este obstacolul numărul unu pentru oamenii de afaceri, indiferent de industria în care activează, cu excepția industriei de media și publicitate și altor servicii. În media și publicitate nemulțumirea antreprenorilor de startup se concentrează asupra aspectelor fiscale. În industriile creative altele decât media și publicitate obținerea de finanțare reprezintă o problemă semnificativă, pentru 33% dintre respondenți.

## 2.2

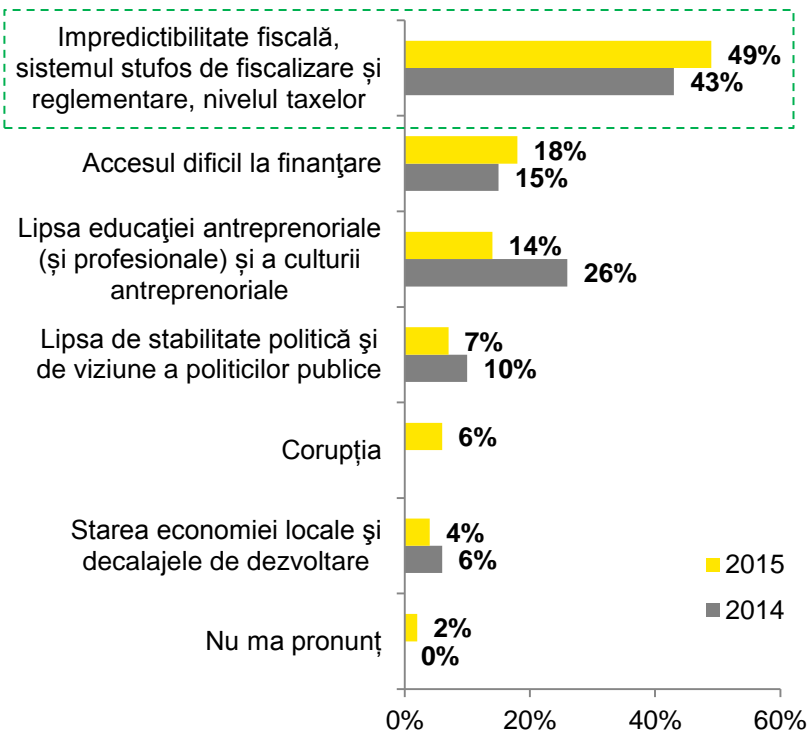
Cel mai important obstacol pentru antreprenori în începerea și dezvoltarea unei afaceri în România?



Răspunsuri:221  
(un singur răspuns)

## 2.3

Cel mai important obstacol pentru antreprenori în începerea și dezvoltarea unei afaceri în România?



Sursa: studiul EY Barometrul antreprenoriatului românesc 2015  
(un singur răspuns)

În topul obstacolelor identificate de antreprenori, atât maturi cât și aflați la început de drum, rămân birocrăția și aspecte fiscale (nivelul taxelor și sistemul stufos de fiscalizare), accesul dificil la finanțare și lipsa educației antreprenoriale. 40% dintre antreprenorii de startup indică aspecte care stau în sfera de decizie a statului ca fiind cel mai mare obstacol pentru dezvoltarea antreprenorială: birocrăția excesivă și nivelul ridicat al taxelor. Impozitele asociate forței de muncă sunt cel mai des indicate ca fiind prea mari pentru resursele limitate ale unui startup care își dorește să facă angajări.

## 2.4

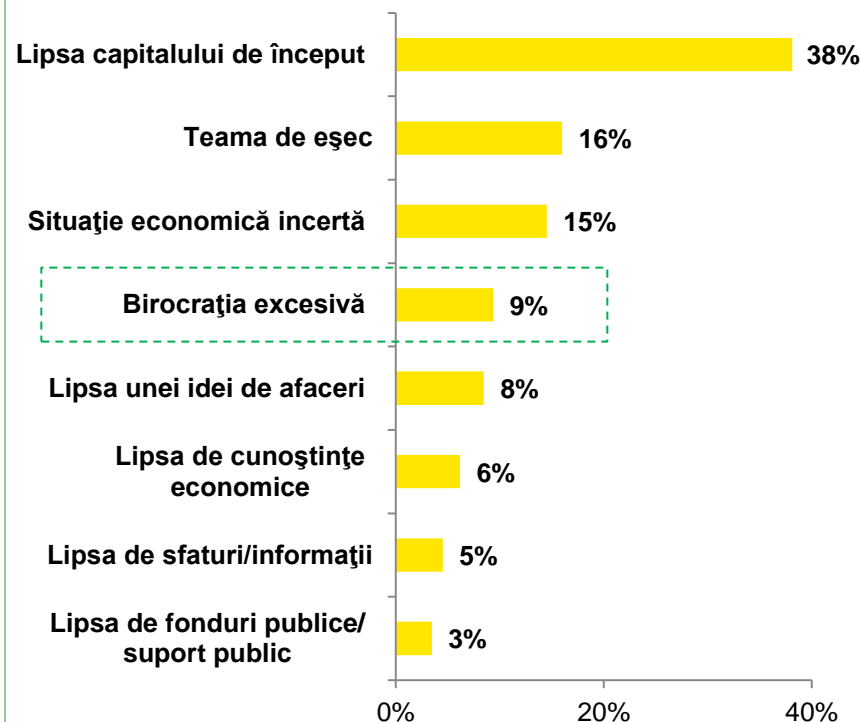
Cel mai important obstacol pentru antreprenori în începerea și dezvoltarea unei afaceri în România?



Răspunsuri:221  
(un singur răspuns)

## 2.5

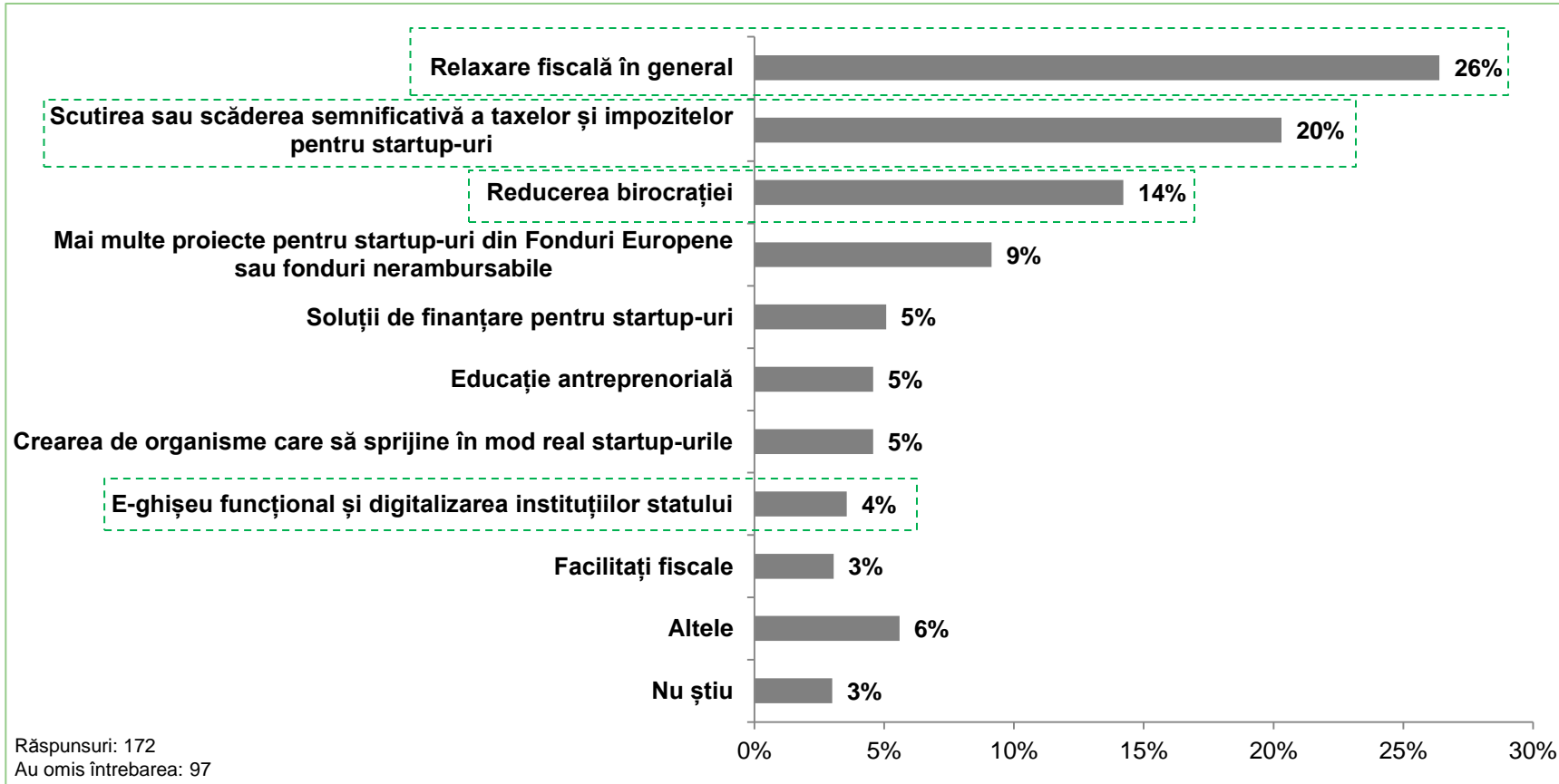
Cel mai important obstacol pentru antreprenori în începerea și dezvoltarea unei afaceri în România?



Sursa: studiul EY Barometrul educației și culturii antreprenoriale 2014 (un singur răspuns)

Spre deosebire de antreprenori, studenții care ne-au răspuns la această întrebare în cadrul **Barometrului EY și ASE al educației și culturii antreprenoriale** în decembrie 2014 consideră birocrăția doar al patrulea obstacol ca importanță în dezvoltarea unei afaceri. 52% dintre studenții respondenți erau interesați la momentul respectiv de începerea unei afaceri în următorii doi ani. Se observă că birocrăția devine un obstacol după momentul zero al demarării business-ului. În prima instanță, lipsa capitalului de început este dificultatea principală pe care o percep studenții.

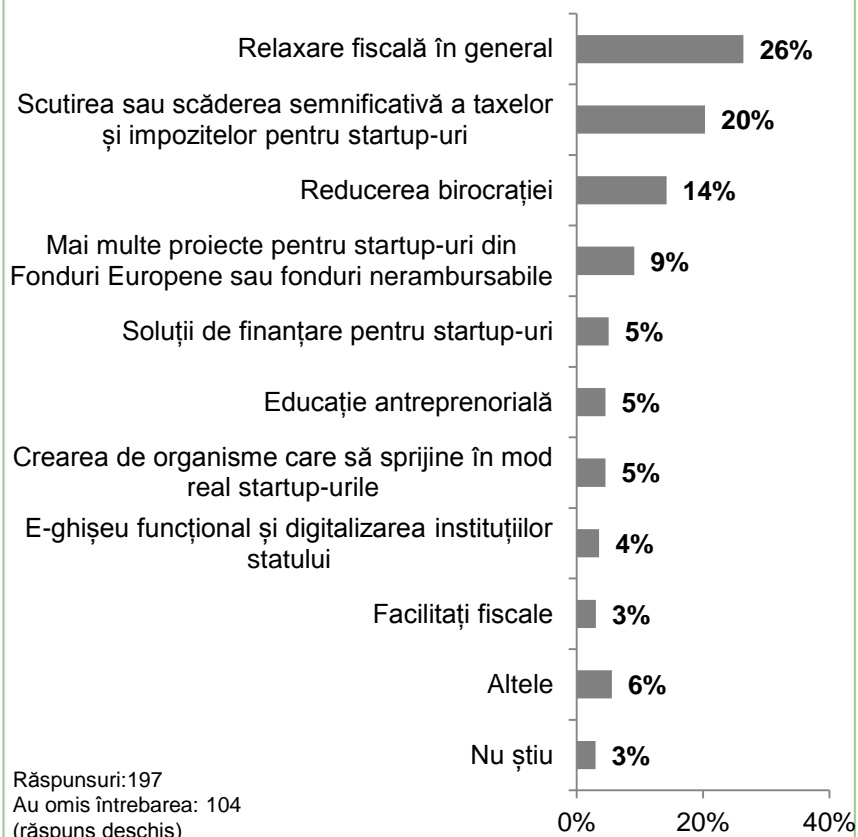
## Numiți măsura guvernamentală care ar avea cel mai mare impact în susținerea celor care vor să demareze o afacere (răspuns deschis)



În oglindă cu obstacolele percepute, antreprenorii indică relaxarea fiscală, în general (26% din răspunsuri), scutirea sau scăderea semnificativă a taxelor și impozitelor pentru startup-uri, în special (20%) și reducerea birocrăției (14%) ca fiind măsurile cu cel mai mare impact în susținerea antreprenorilor. În top intră de asemenea crearea mai multor programe de finanțare pentru startup-uri din Fonduri Europene sau fonduri nerambursabile din partea statului român, dar și crearea unor instituții care să sprijine în mod real startup-urile, prin consultanță, spații de lucru, incubatoare de afaceri administrate și finanțate de stat; un e-ghișeu funcțional și digitalizarea instituțiilor statului – ultima măsură cu direcție clară de scădere a nivelului birocrăției.

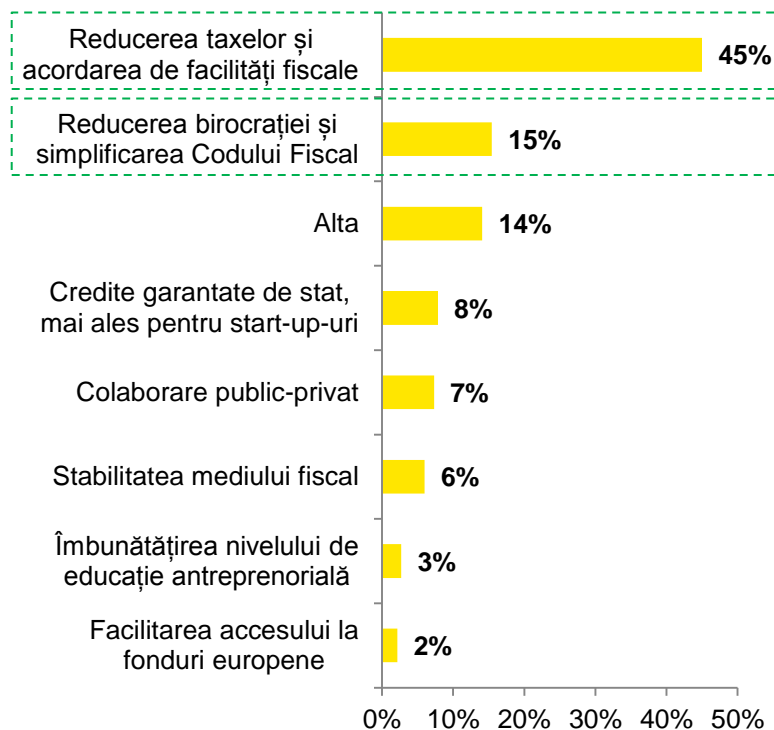
## 2.7

Măsura guvernamentală care ar avea cel mai mare impact în susținerea celor care vor să demareze o afacere.



## 2.8

Măsura guvernamentală care ar avea cel mai mare impact în susținerea antreprenorilor români pe termen scurt.

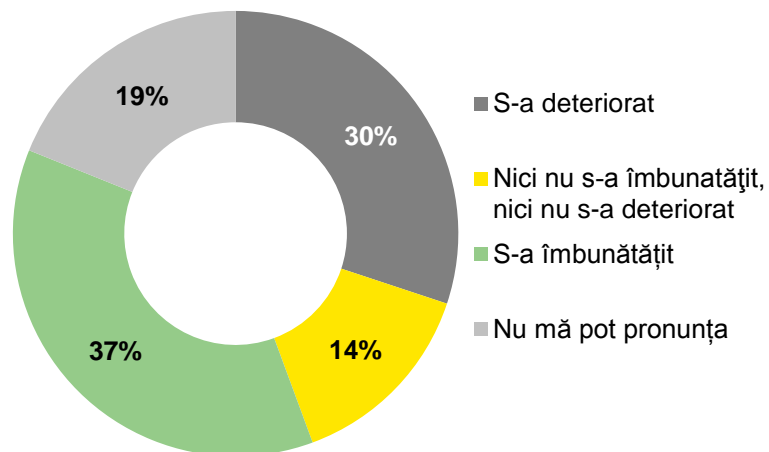


Sursa: studiul EY Barometrul antreprenoriatului românesc 2015

Reducerea taxelor, a birocrăției și simplificarea Codului Fiscal sunt indicate de antreprenorii respondenți **Barometrului EY al antreprenoriatului românesc 2015** ca fiind cele mai importante măsuri pe care guvernul român le-ar putea lua în sprijinul oamenilor de afaceri. Ediția 2015 a studiului a fost realizată înainte de adoptarea noului Cod Fiscal, cu toate acestea, pentru startup-uri nivelul taxelor rămâne o problemă extrem de relevantă și un obstacol în creșterea afacerii.

2.9

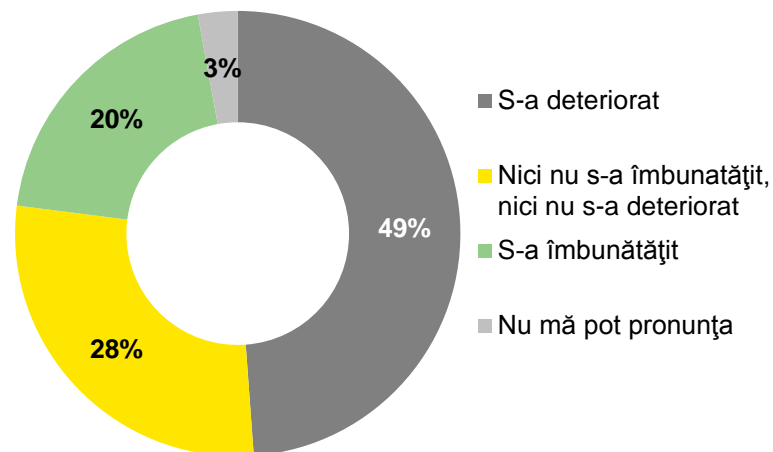
Considerați că mediul de reglementare și fiscal pentru antreprenori s-a îmbunătățit în ultimul an în România pentru startup-uri?



Răspunsuri:195  
 Au omis întrebarea: 106  
 (un singur răspuns)

2.10

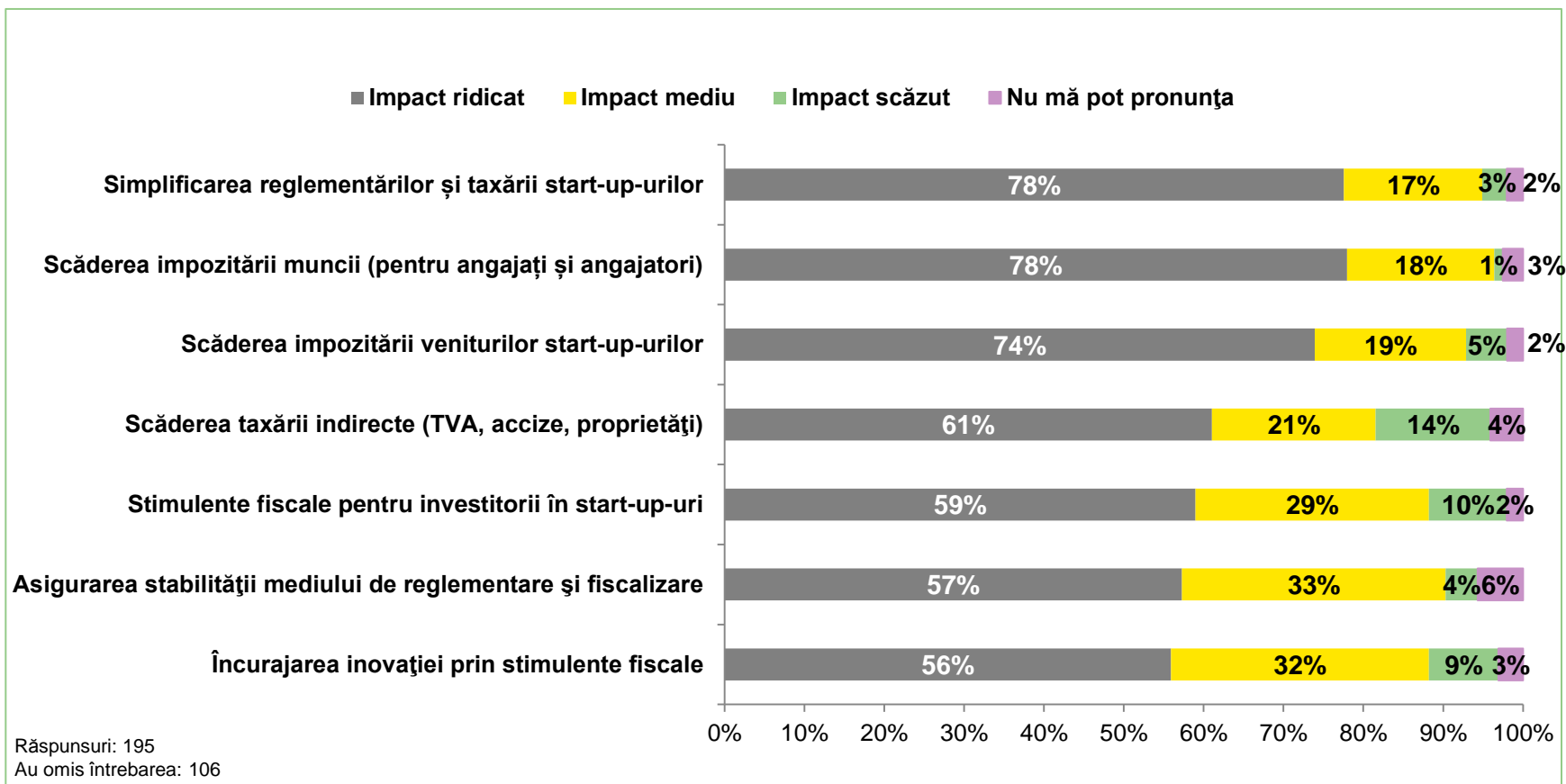
Considerați că mediul de reglementare și fiscal pentru antreprenori s-a îmbunătățit în ultimul an în România?



Sursa: studiul EY Barometrul antreprenoriatului românesc 2015

Se poate observa o discrepanță între răspunsurile antreprenorilor din studiul **EY Barometrul antreprenoriatului românesc 2015**, care se referă la mediul fiscal din anul 2014 și începutul anului 2015, față de antreprenorii de startup care au răspuns întrebărilor în perioada septembrie-decembrie 2015. Discrepanța poate fi explicată prin modificările aduse Codului Fiscal, de la scăderea taxei pe valoare adăugată la 20% de la 1 ianuarie 2016, până la scăderea impozitului pe venit pentru microîntreprinderi în primii doi ani de activitate dacă au un angajat.

## Care dintre următoarele inițiative ar îmbunătăți cel mai mult mediul de reglementare și fiscal pentru startup-uri? (un singur răspuns)



Toate cele șapte măsuri pentru îmbunătățirea mediului de reglementare și fiscal au fost notate de majoritatea respondenților ca marcând un impact ridicat dacă ar fi puse în practică. Top trei măsuri, cu peste 70% impact ridicat, combat birocrăția sau au ca obiectiv scăderea impozitării muncii și a vânzărilor înregistrate de firmele aflate la început de drum.

Conform studiului Comisiei Europene publicat în 2015 **SME taxation in Europe**, la nivelul anului 2013, deși mediul fiscal pare la o primă vedere favorabil IMM-urilor din România, rata efectivă de fiscalizare este mai mare pentru IMM-uri față de marile companii, dacă se au în vedere strategii de minimizare a taxelor pe care le practică acestea din urmă. Nu este doar cazul României, situația fiind prezentă în 75% dintre țările analizate în studiu.

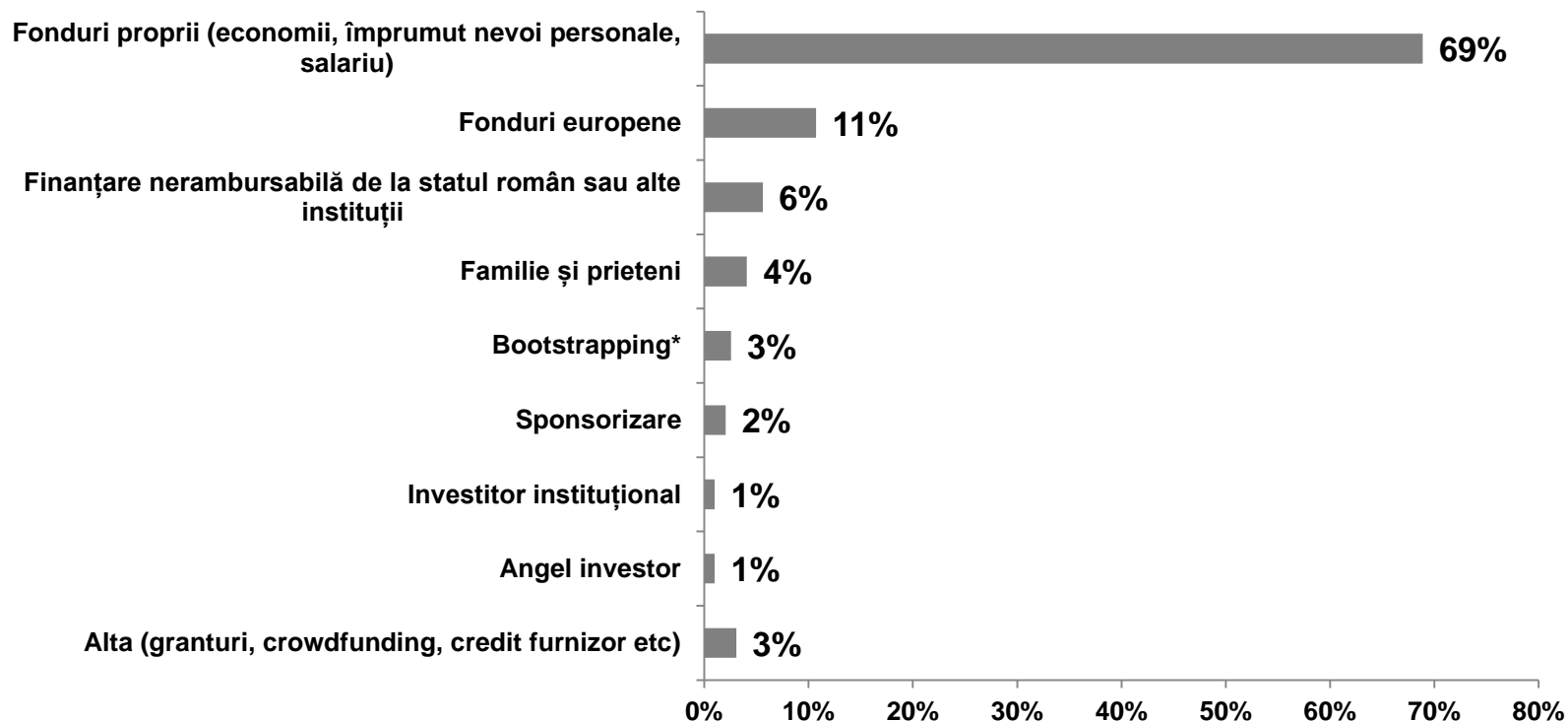


# Secțiunea 4

Acces la finanțare pentru  
startup-uri



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

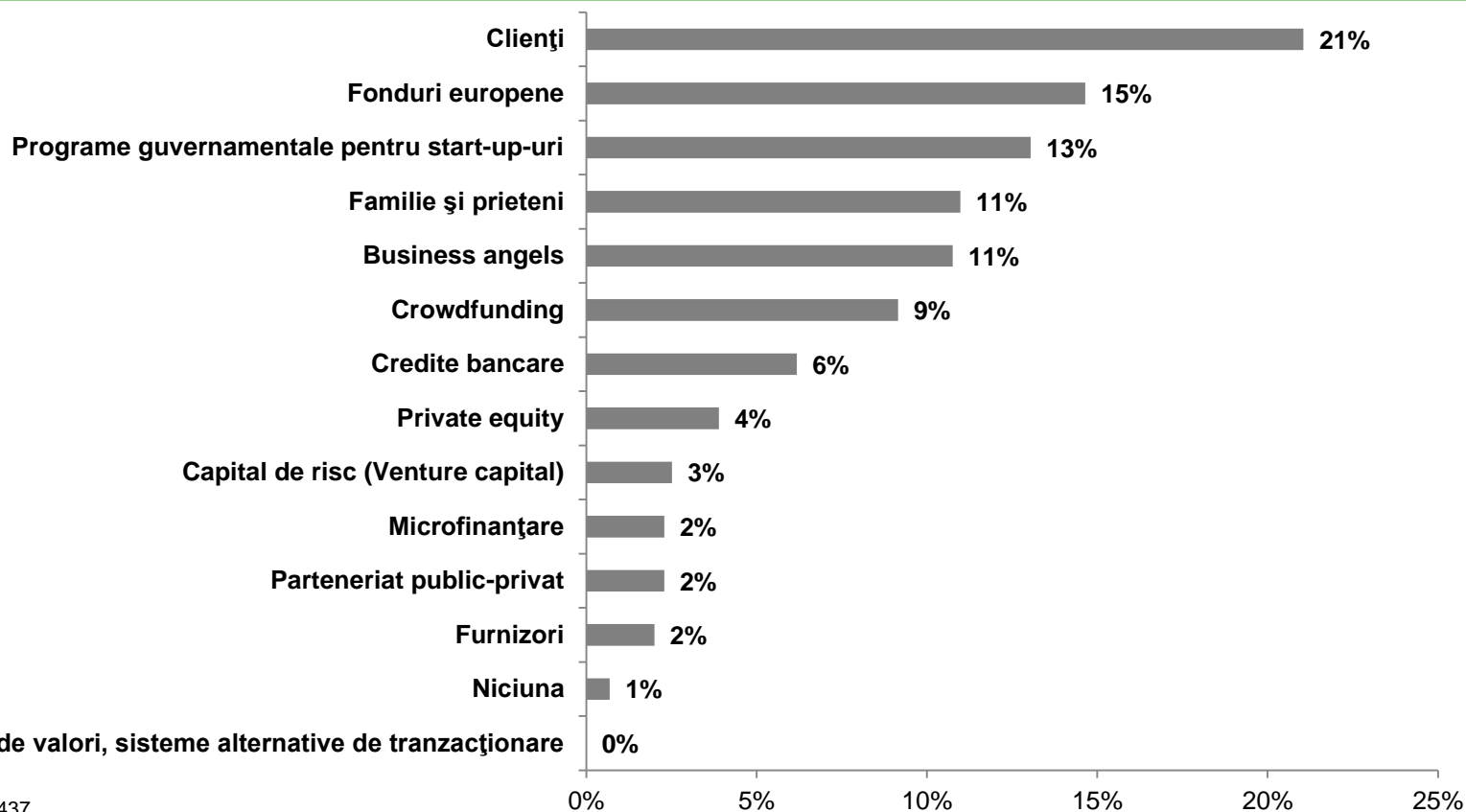


Răspunsuri: 196  
 Au omis întrebarea: 105

\* Bootstrapping – metodă de a fonda și crește o companie cu costuri minime, folosind veniturile personale și cash-flow-ul startup-ului

Conform **Global Entrepreneurship Monitor 2012 US Report**, 73% dintre antreprenorii care fondează companii în Statele Unite le-au finanțat din economiile personale. Surse de finanțare importante în această fază de existență a companiei sunt și familia, prietenii, dar și băncile, prin credite personale și carduri de credit. Procentul se apropie și în România de aceeași valoare, 69% dintre respondenți indicând fondurile proprii, inclusiv împrumuturi de nevoi personale și salariul încasat dintr-un alt loc de muncă decât startup-ul, ca fiind cea mai importantă sursă de finanțare. Pe următoarele două locuri se situează fondurile europene și finanțările nerambursabile oferite de statul român, familia și prietenii reprezentând doar a patra cea mai importantă sursă pentru startup-urile locale.

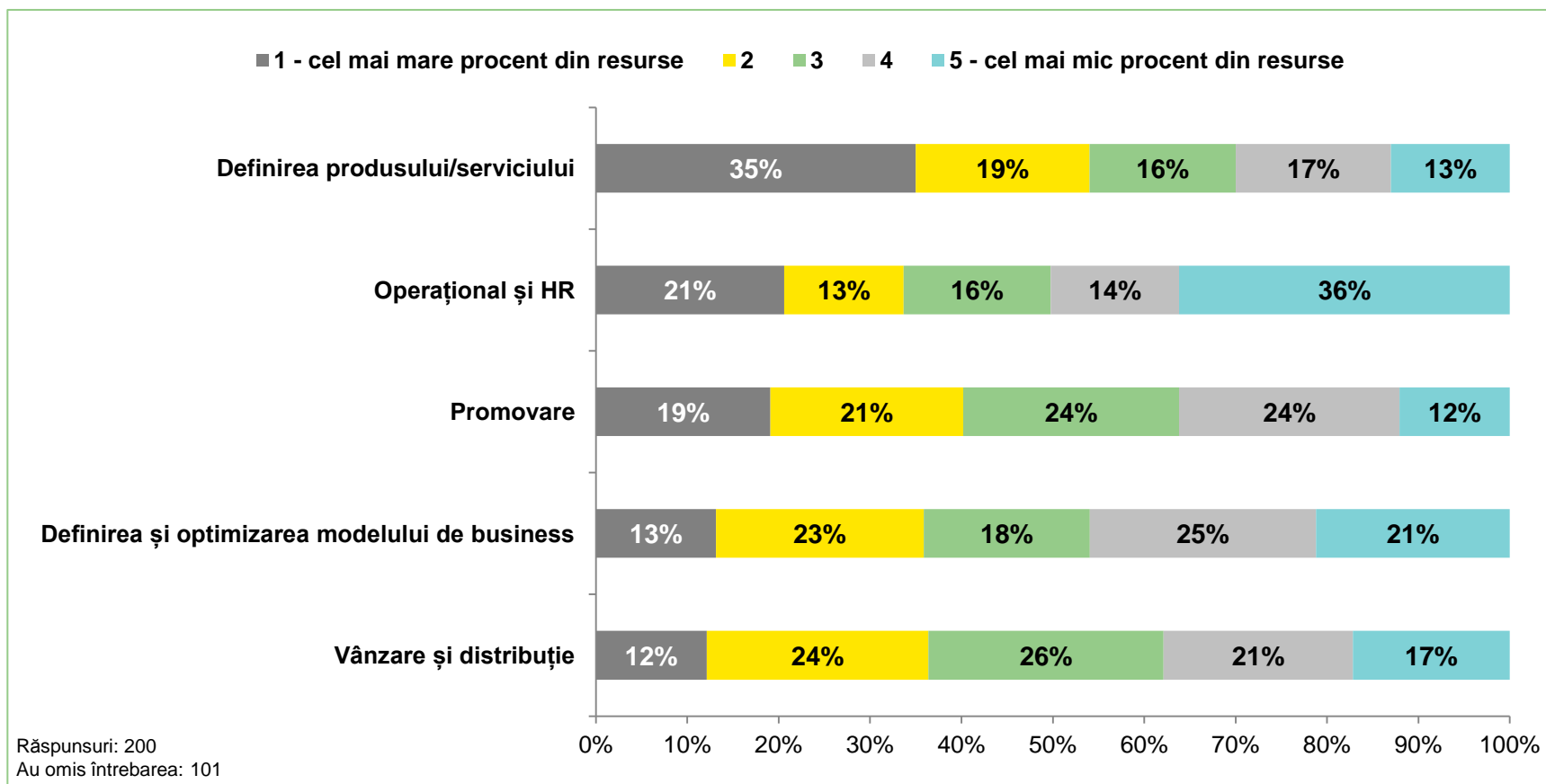
## Ce sursă de finanțare considerați că veți accesa în următoarele 12 luni? (maxim trei răspunsuri)



Răspunsuri: 437

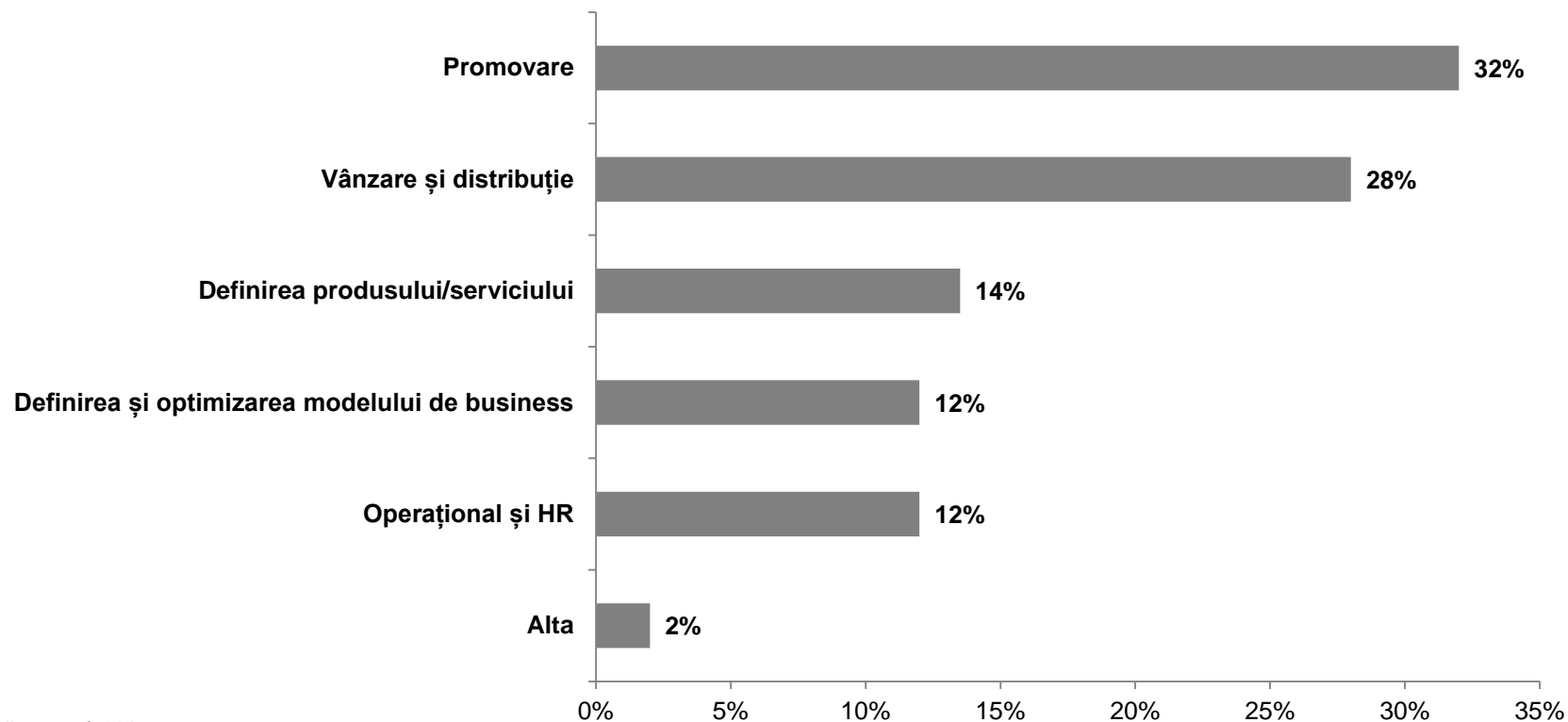
21% dintre antreprenorii de startup-uri au în vedere pentru următoarele 12 luni ca principală sursă de finanțare optimizarea încasărilor de la clienți. O parte însă dintre respondenți au marcat clienții ca principala sursă de finanțare și din perspectiva câștigării primilor clienți, compania generând astfel cash-flow din care se vor finanța operațiunile și dezvoltarea firmei. Fondurile europene și cele oferite de statul român rămân în top și după primele luni de viață ale companiei.

## Care este ordinea descrescătoare în care ați alocat resursele financiare în startup? (5 răspunsuri ordonate)



Cea mai mare parte a resurselor financiare investite în startup sunt destinate definirii produsului sau serviciului oferit de firmă (35%). Deși operaționalul și HR-ul sunt indicate de 21% dintre respondenți ca fiind a doua destinație a fondurilor investite, 36% dintre cei care au răspuns chestionarului indică aceste funcții ale companiei ca având alocate cele mai puține resurse.

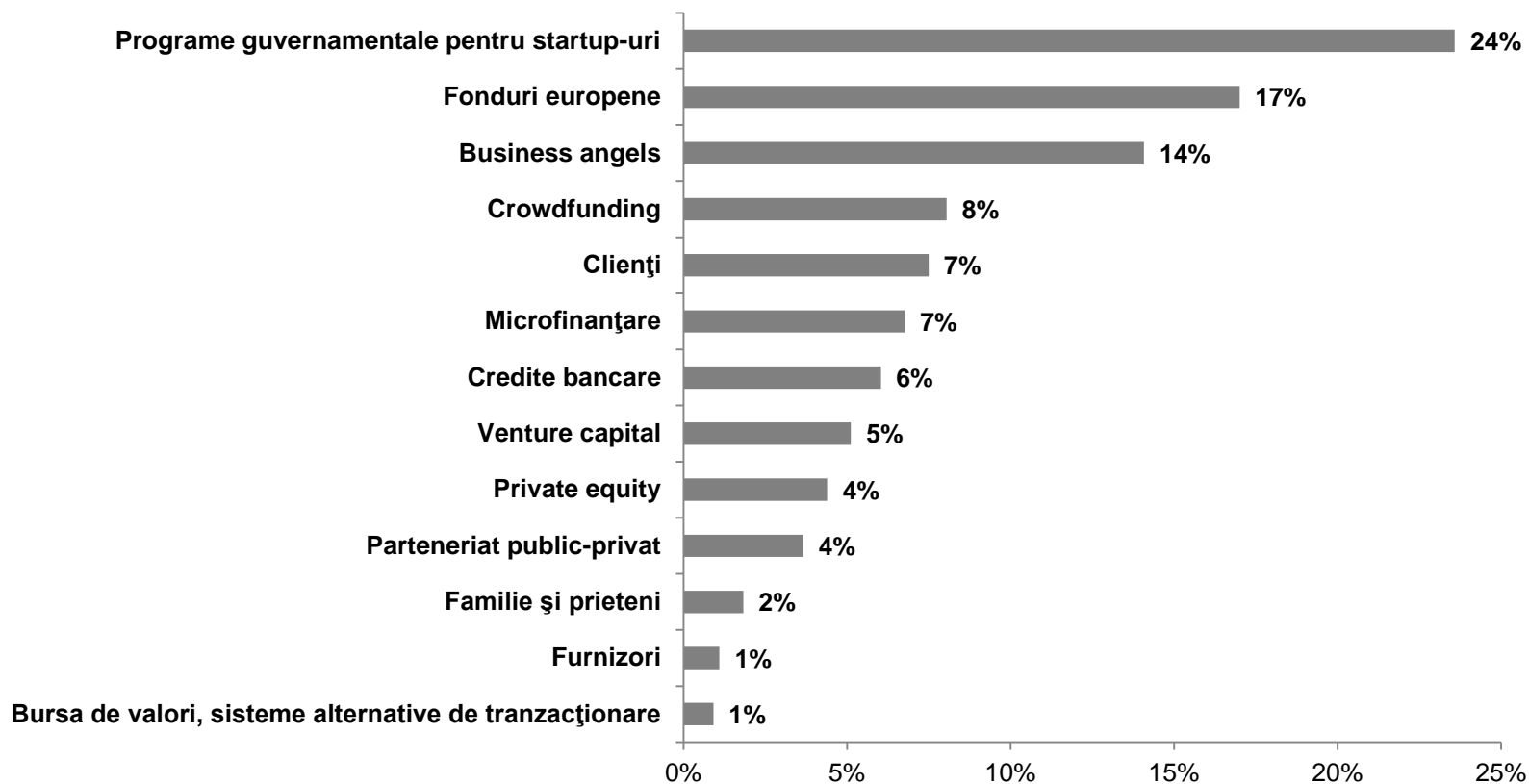
## Care va fi zona către care veți aloca cele mai importante resurse în următorul an? (un singur răspuns)



Răspunsuri: 201  
Au omis întrebarea: 100

În 2016, cei mai mulți antreprenori de startup vor aloca cele mai importante resurse pentru promovare (32%) și vânzare și distribuție (28%). Definirea produsului sau serviciului rămâne în top trei, cel mai probabil datorită faptului că 50% dintre firmele respondente au sub un an vechime. Operaționalul și HR sunt ultimele zone de investiții planificate, la fel ca și definirea și optimizarea modelului de business. O explicație pentru care definirea și optimizarea modelului de business nu intră în top 3 preocupări ale antreprenorilor poate fi teoria foarte populară în rândul antreprenorilor - "lean startup", dezvoltată de Eric Ries. Aceasta susține învățarea validată și lansarea unor "minimum viable products", prin care se minimizează riscurile eșecului lansării amânate a unui produs/serviciu care nu răspunde nevoilor reale de pe piață.

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? (3 răspunsuri)

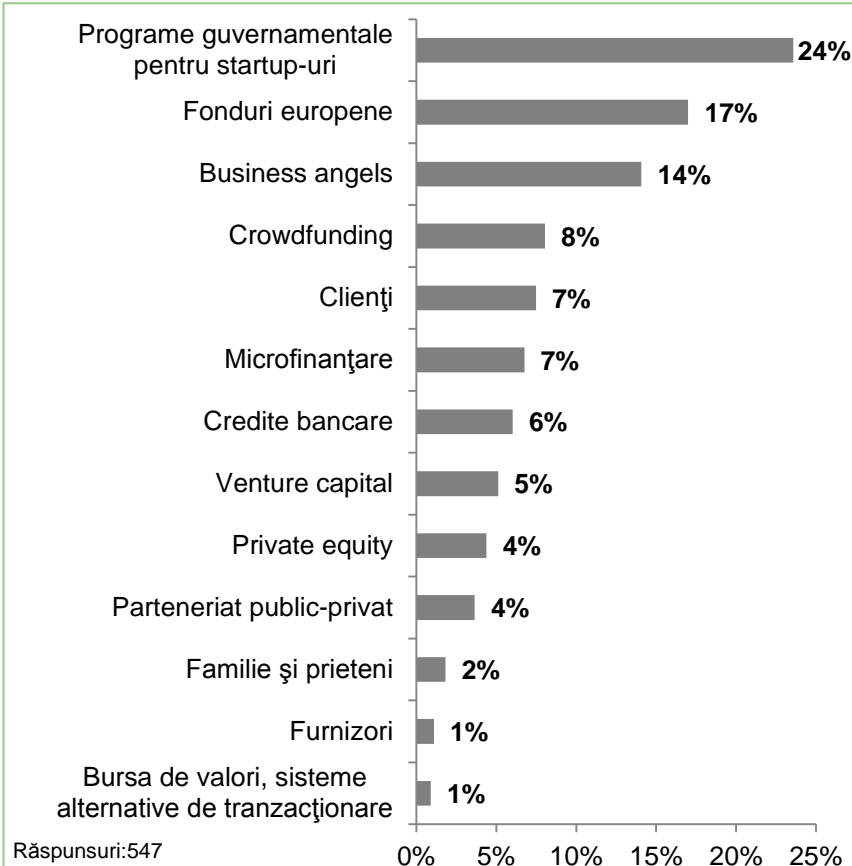


Răspunsuri: 547

În linie cu răspunsurile referitoare la sursele de finanțare deja utilizate sau planificate a fi utilizate în creșterea startup-ului, antreprenorii români care conduc o astfel de companie consideră fondurile oferite de statul român în cadrul programelor specifice pentru IMM-uri (24%) și fondurile europene (17%) ca reprezentând cele mai importante surse de finanțare pentru dezvoltarea antreprenoriatului pe termen lung în România. Investitorii de tip business angels sunt a treia sursă de finanțare ca impact pe termen lung, cu 14% dintre opțiunile exprimate.

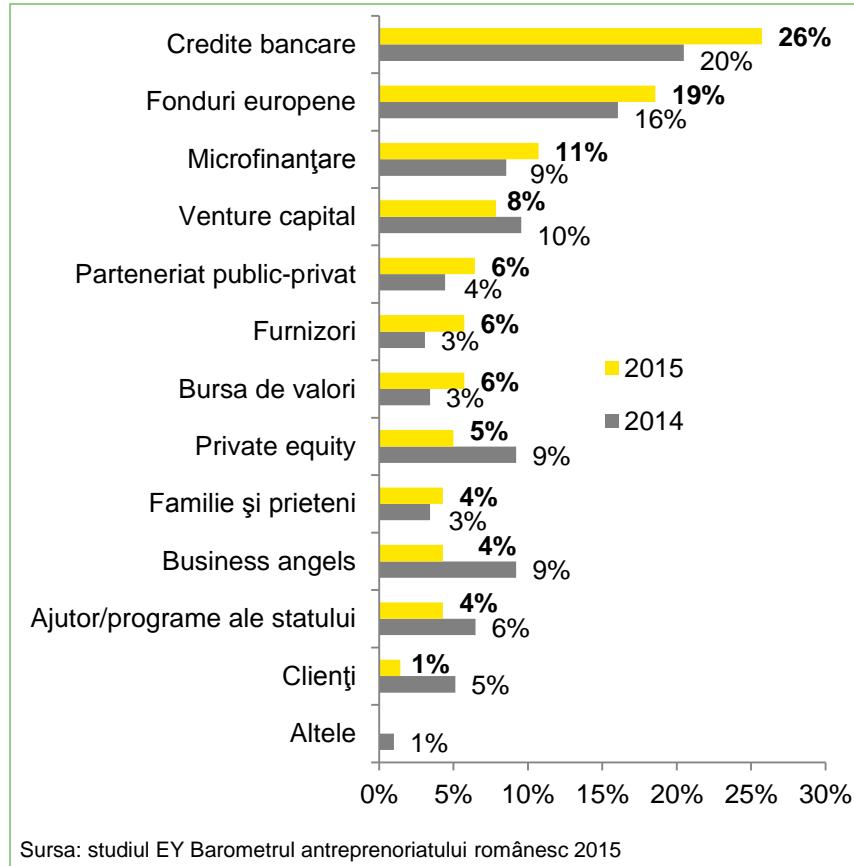
## 3.6

Cele mai importante 3 instrumente de finanțare care ar avea cel mai mare impact în susținerea inițiativelor antreprenoriale pe termen lung



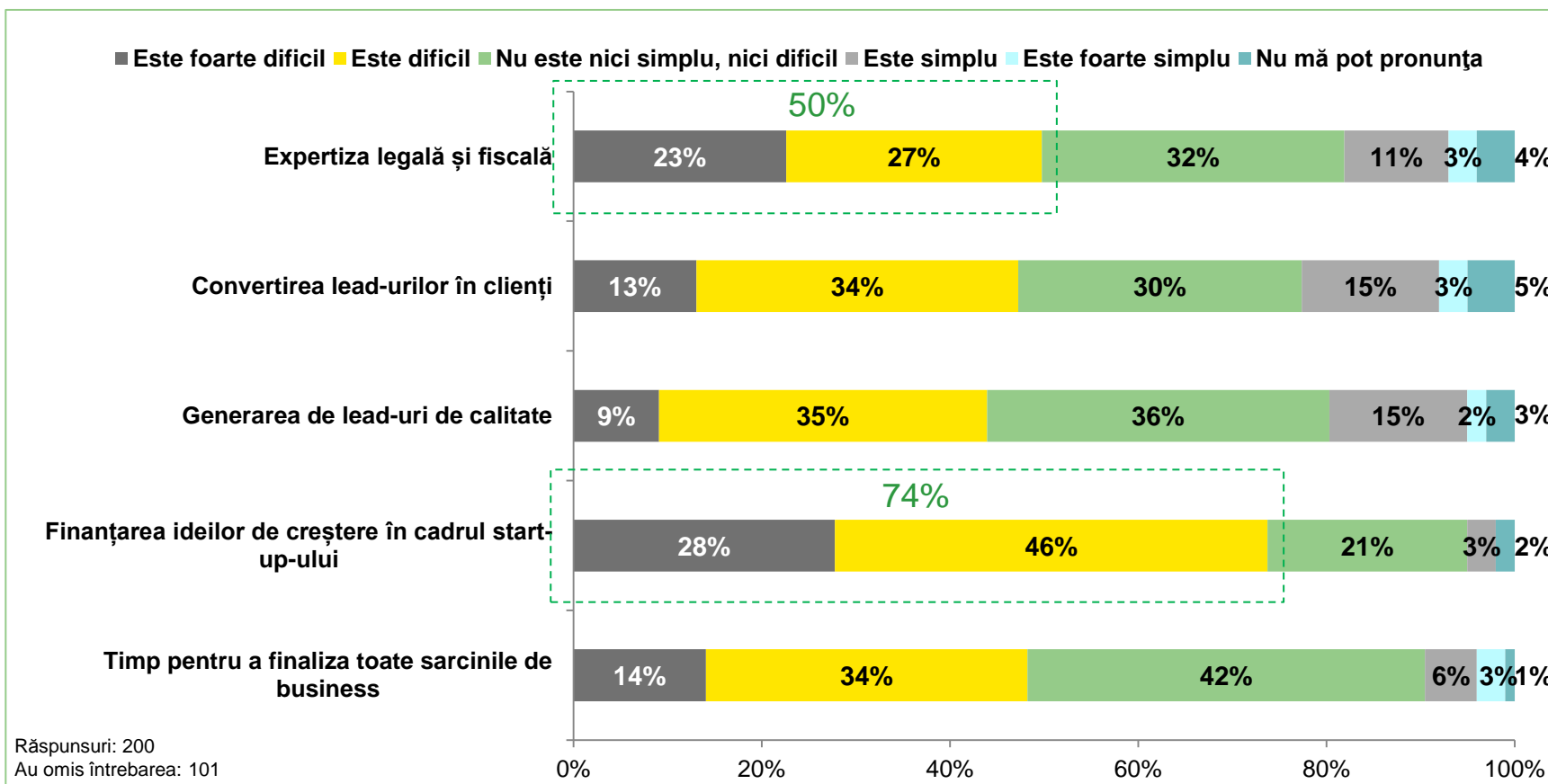
## 3.7

Cele mai importante 3 instrumente de finanțare care vor avea cel mai mare impact în susținerea inițiativelor antreprenoriale pe termen lung



Dacă se compară sursele de finanțare indicate de antreprenori în **Barometrul EY al antreprenoriatului românesc 2015** cu cele ale antreprenorilor de startup, deși variantele de răspuns nu au fost identice, observăm că fondurile europene se află pe același loc doi în clasamentul ambelor categorii de respondenți. Având în vedere că majoritatea antreprenorilor care au răspuns barometrului din 2015 conduc afaceri mature, creditele bancare sunt considerate mai importante decât programele guvernamentale pentru susținerea creșterii. Investitorii de tip business angels se clasează de asemenea mult mai jos în preferințe, pe locurile trei și patru aflându-se instrumentele de microfinanțare și capitalul de risc.

## În ce măsură următoarele reprezintă provocări cu care vă confrunțați în startup? (3 răspunsuri)



Având în vedere că antreprenorii români indică birocrația ca fiind cel mai important obstacol în începerea și dezvoltarea unei afaceri în România, unele dintre cele mai mari provocări pentru ei se află în aceeași sferă. 50% dintre antreprenori consideră asigurarea expertizei legale și fiscale ca foarte dificilă sau dificilă pentru startup. Totuși, cea mai importantă provocare este finanțarea ideilor de creștere în cadrul startup-ului. Conform studiilor EY realizate la nivel global, accesul la finanțare este cea mai importantă barieră cu care se confruntă antreprenorii în piețele emergente, dar nu numai.

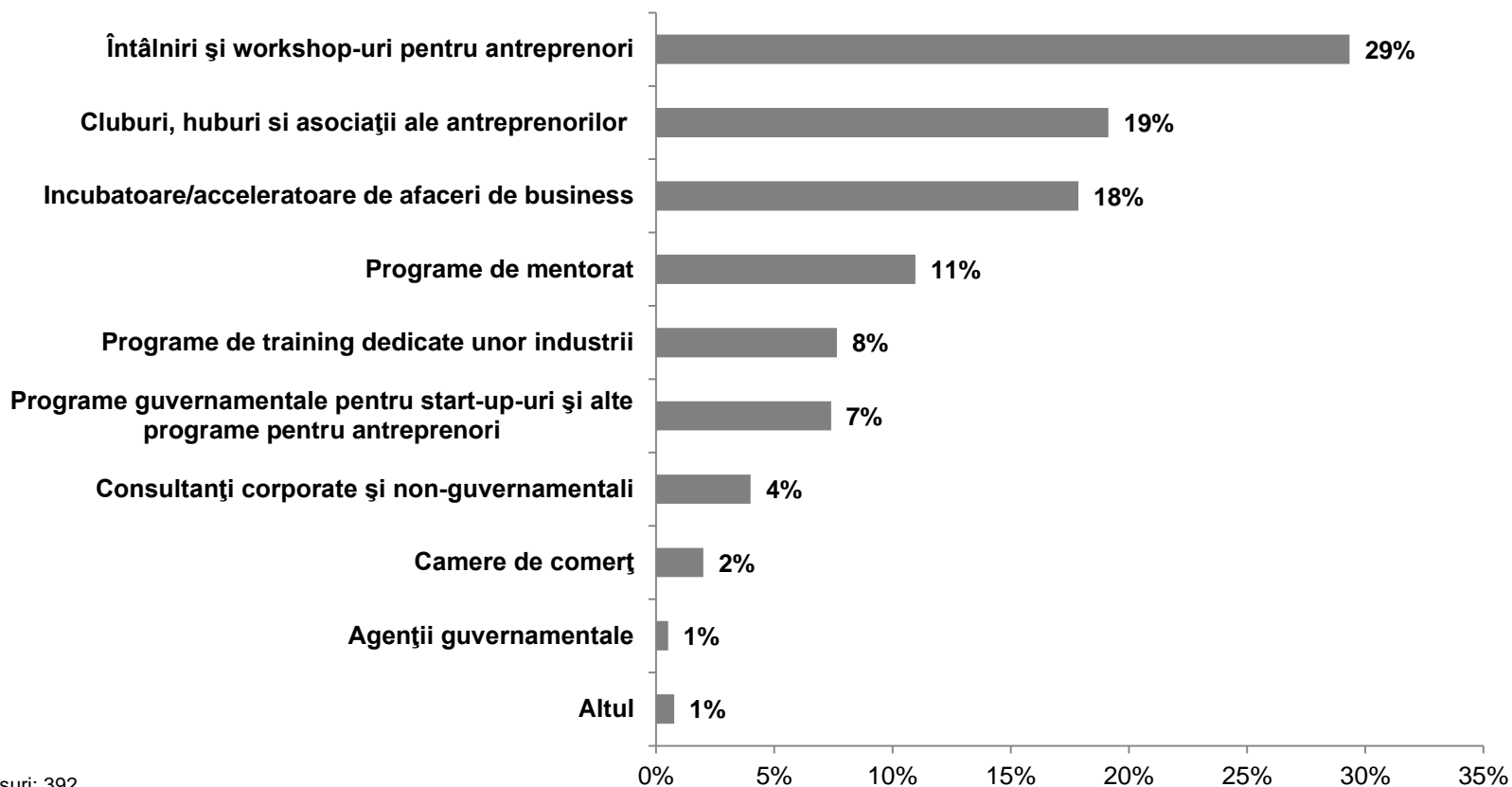


# Secțiunea 5

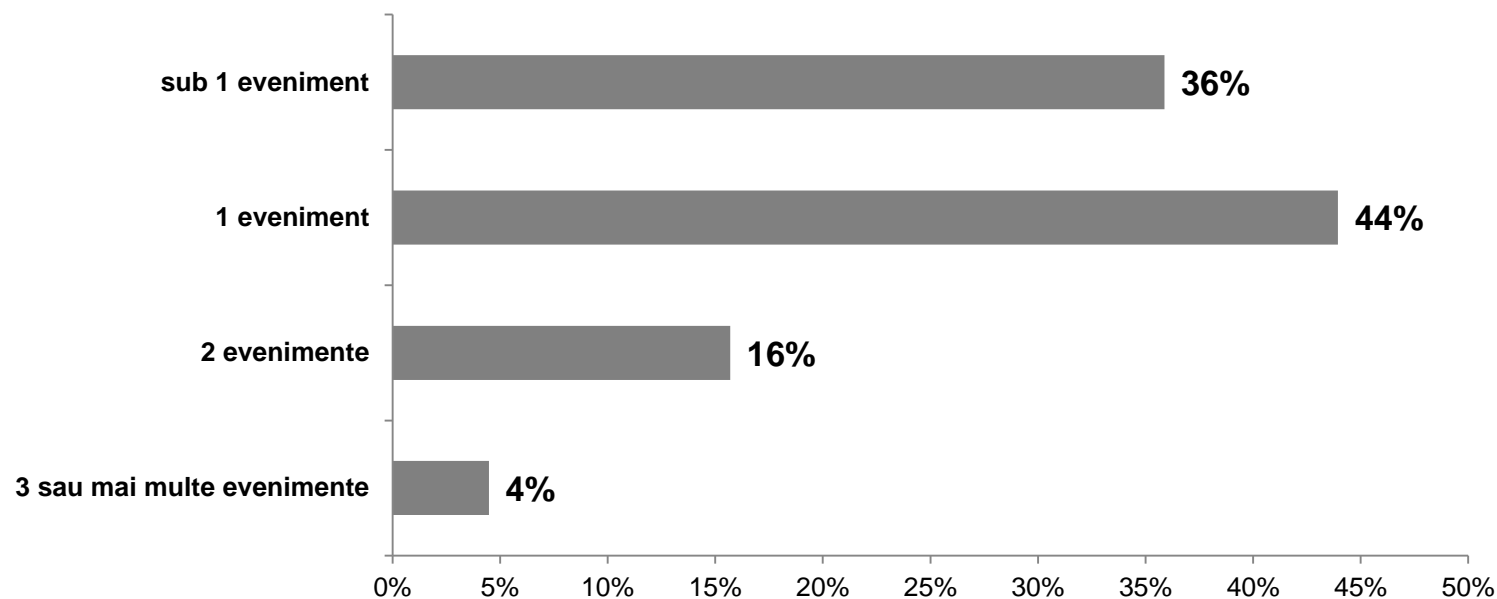
**Ajutor coordonat –  
contribuția asociațiilor specializate  
în susținerea antreprenoriatului**



## Ce tipuri de sprijin coordonat ați accesat până acum? (răspunsuri multiple)



Cele mai importante activități de sprijinire a antreprenorilor organizate de asociații specializate ce sunt accesate de antreprenori sunt întâlnirile și workshop-urile. Cluburile, hub-urile și apartenența la o asociație cu specific antreprenorial au fost accesate într-o mai mică măsură, la fel ca și incubatoarele și acceleratoarele de afaceri. Camerele de comerț par cel mai puțin interesante pentru antreprenorii de startup, la fel ca și sprijinul oferit de agenții guvernamentale (exemplu de astfel de agenție este Direcția Politici Antreprenoriale și Implementare Programe pentru IMM care gestionează programele de finanțare pentru IMM-uri).

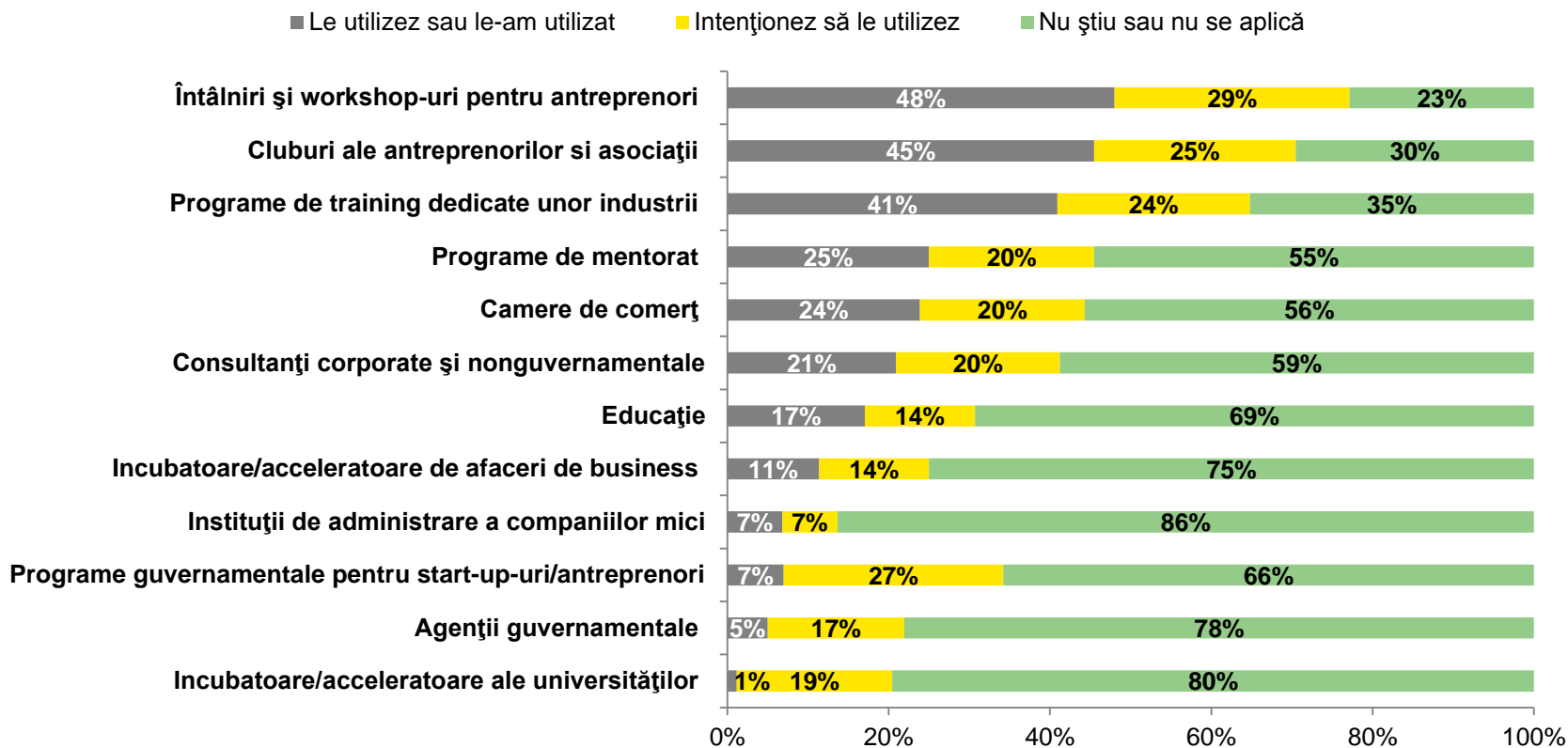


Răspunsuri: 269

Au omis întrebarea: 41

Majoritatea antreprenorilor înțeleg importanța construirii de relații pentru succesul inițiativei antreprenoriale. Astfel, 64% dintre respondenți participă la cel puțin un eveniment de networking în medie într-o săptămână, față de 29% dintre respondenți care nu participă la niciun astfel de eveniment. Fie că vorbim despre construirea de parteneriate de business, de vânzări și marketing sau de identificarea de furnizori de servicii pentru startup sau de mentori care să îi inspire, dezvoltarea de relații de business este vitală pentru creșterea afacerii.

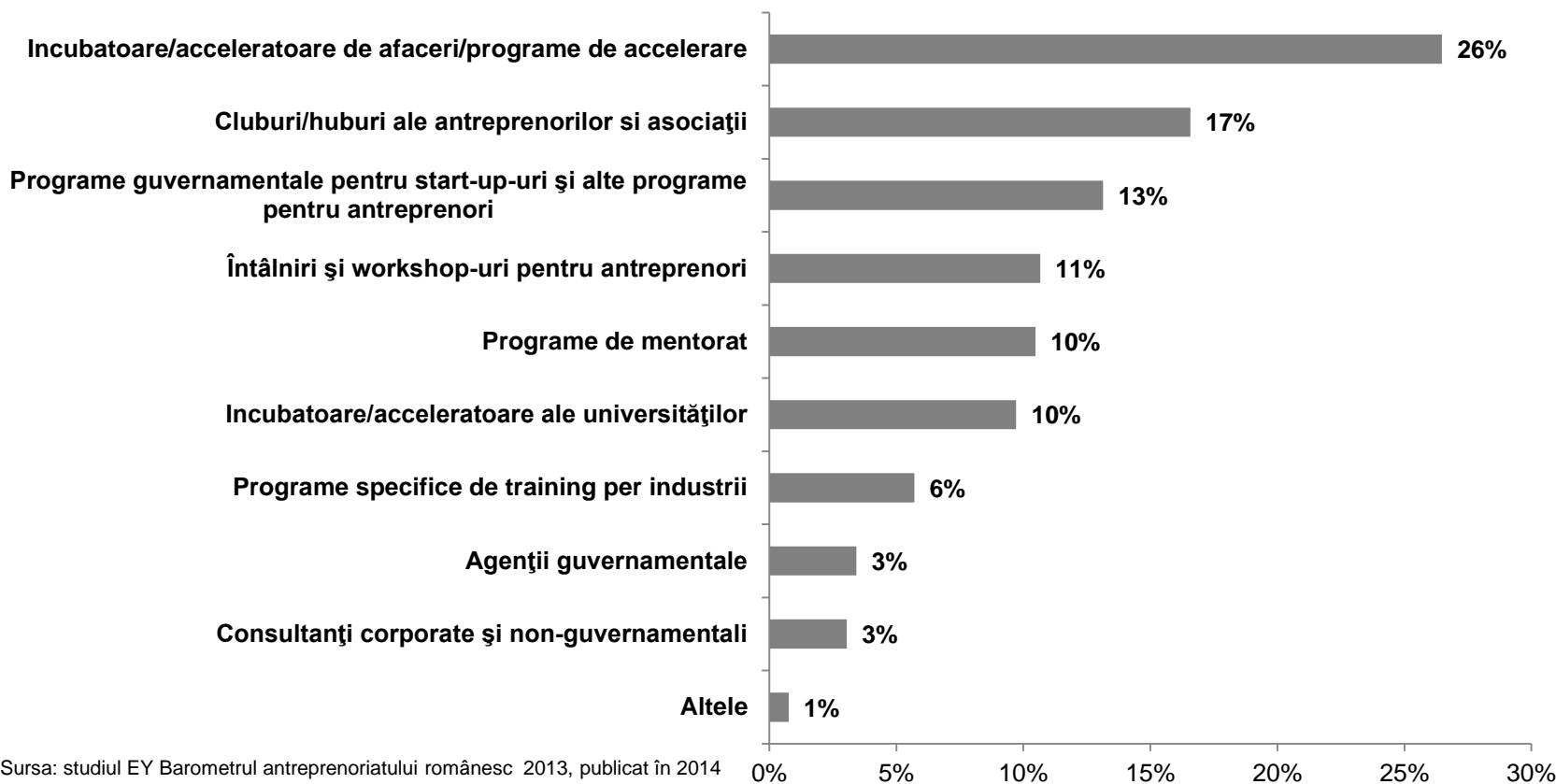
## Pe care dintre următoarele inițiative le-ați utilizat sau intenționați să le utilizați în următorii 3 ani? (un singur răspuns)



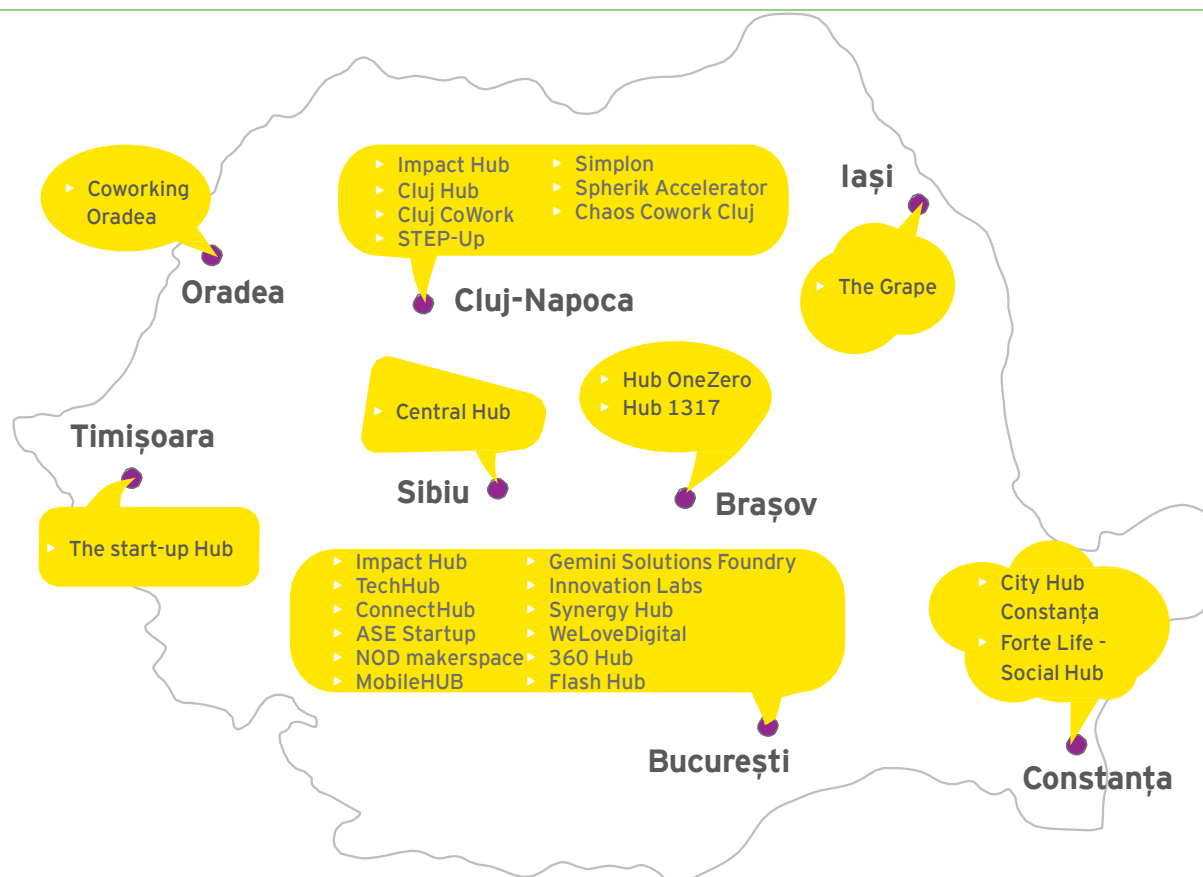
Sursa: studiul EY Barometrul antreprenoriatului românesc 2013, publicat în 2014

Antreprenorii maturi, respondenți ai **Barometrului EY al antreprenoriatului românesc**, indică de asemenea întâlnirile și workshop-urile, ca și cluburile și apartenența la asociații, ca fiind cele mai accesate inițiative ce țin de ajutorul coordonat al antreprenorilor. Pe locul al treilea se clasează însă programele de formare dedicate unor industrii, în timp ce pentru antreprenorii de startup aceste programe nu se află printre prioritățile lor.

Pentru a îmbunătăți dezvoltarea pe termen lung a antreprenoriatului în România, acțiunea cărei organizații/inițiative dintre următoarele ar avea cel mai mare impact?(răspunsuri multiple)

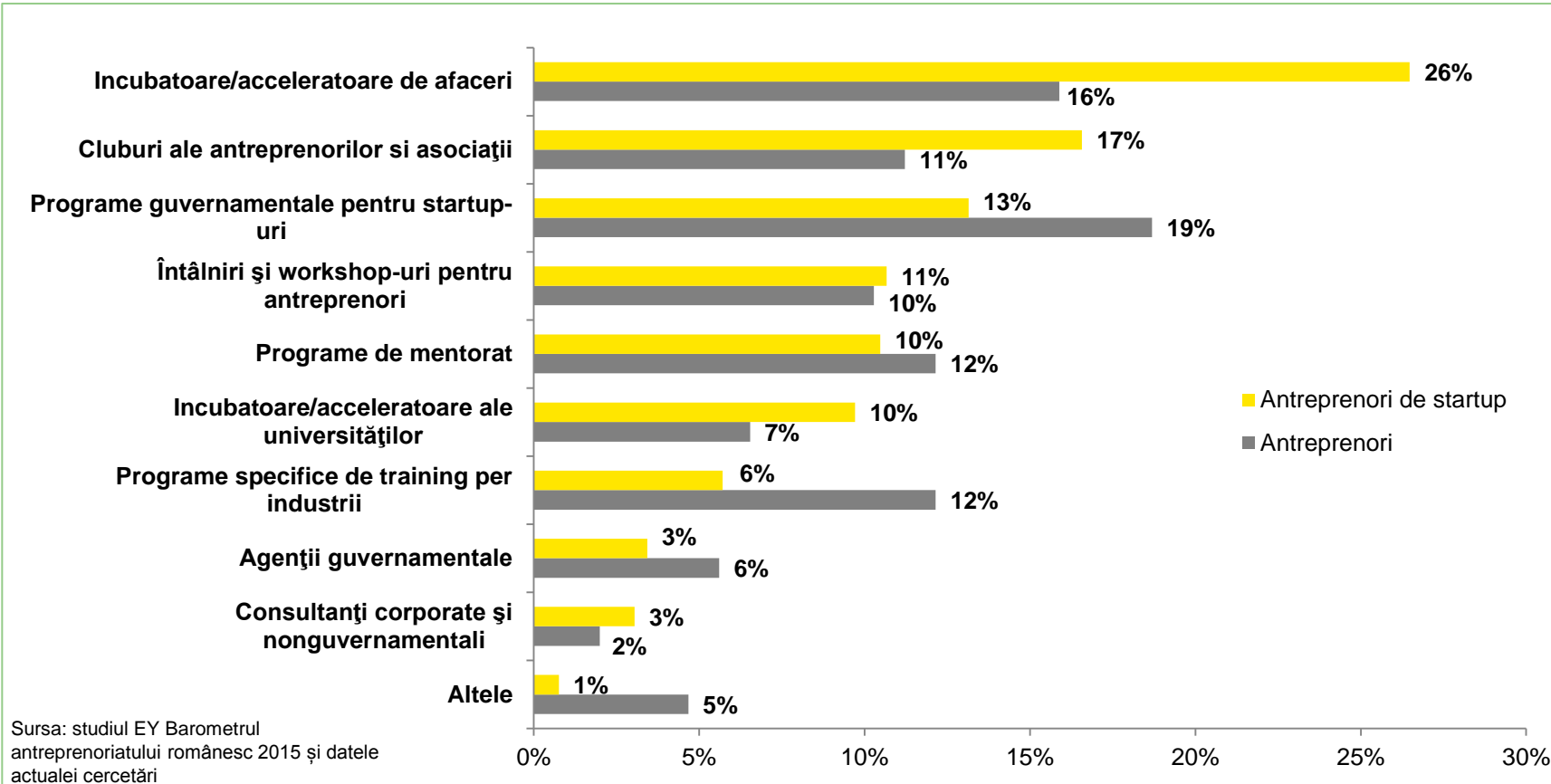


În ultimii ani, în România s-au dezvoltat ca francize sau independent o multitudine de huburi care susțin antreprenorii la început de drum. În general acestea nu oferă oportunități de finanțare, de aceea următorul pas în dezvoltarea ecosistemului dedicat sprijinului oferit startup-urilor implică elevarea acestor hub-uri la statutul de incubatoare și acceleratoare. Startup-urile românești încearcă să acceseze de asemenea incubatoare și acceleratoare din străinătate, în special din Statele Unite, pentru a-și accelera creșterea, vizibilitatea și atragerea unor runde de finanțare relevante.



În ciuda dezvoltării în ritm dinamic a centrelor pentru afaceri în România, startup-urile cu mare potențial fondate de antreprenori români s-au incubat în general în centre din străinătate. De exemplu, Summify a fost acceptat în Bootup Labs din Vancouver, iar UberVu a beneficiat de sprijinul acceleratorului și fondului pre-seed și seed din Londra, Seedcamp.

Pentru a îmbunătăți dezvoltarea pe termen lung a antreprenoriatului în România, acțiunea cărei organizații/inițiative dintre următoarele ar avea cel mai mare impact?  
(răspunsuri multiple)



Comparativ, antreprenorii de startup percep un potențial mult mai mare în susținerea afacerilor la început de drum pentru incubatoare și acceleratoare, față de antreprenorii maturi, chestionați în cadrul **Barometrului EY al antreprenoriatului românesc 2015**. Antreprenorii cu afaceri mature consideră programele guvernamentale cu rol în dezvoltarea ecosistemului de IMM-uri mai importante în economia startup-urilor.

# Secțiunea 6

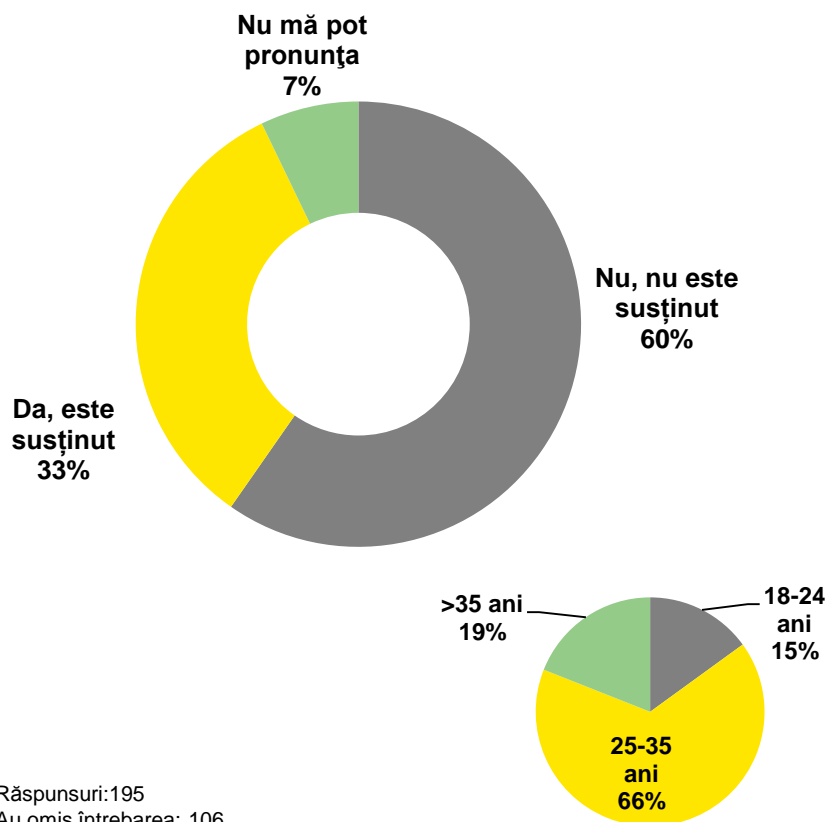
**Cultură antreprenorială și  
frica de eșec**





5.1

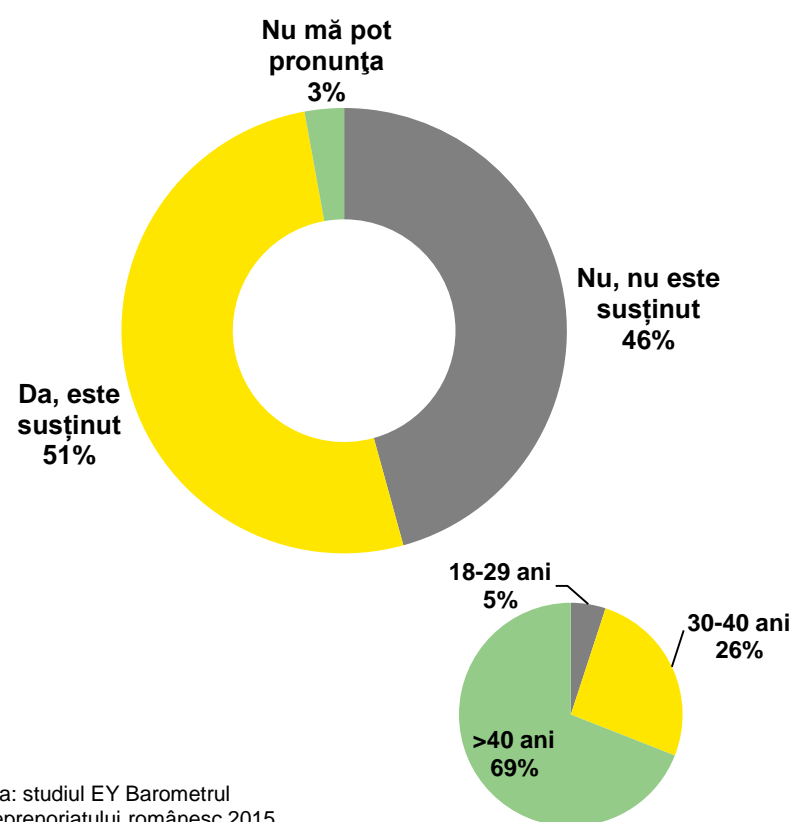
Este antreprenoriatul susținut de mentalitățile și valorile românești?  
(un singur răspuns)



Răspunsuri:195  
Au omis întrebarea: 106

5.2

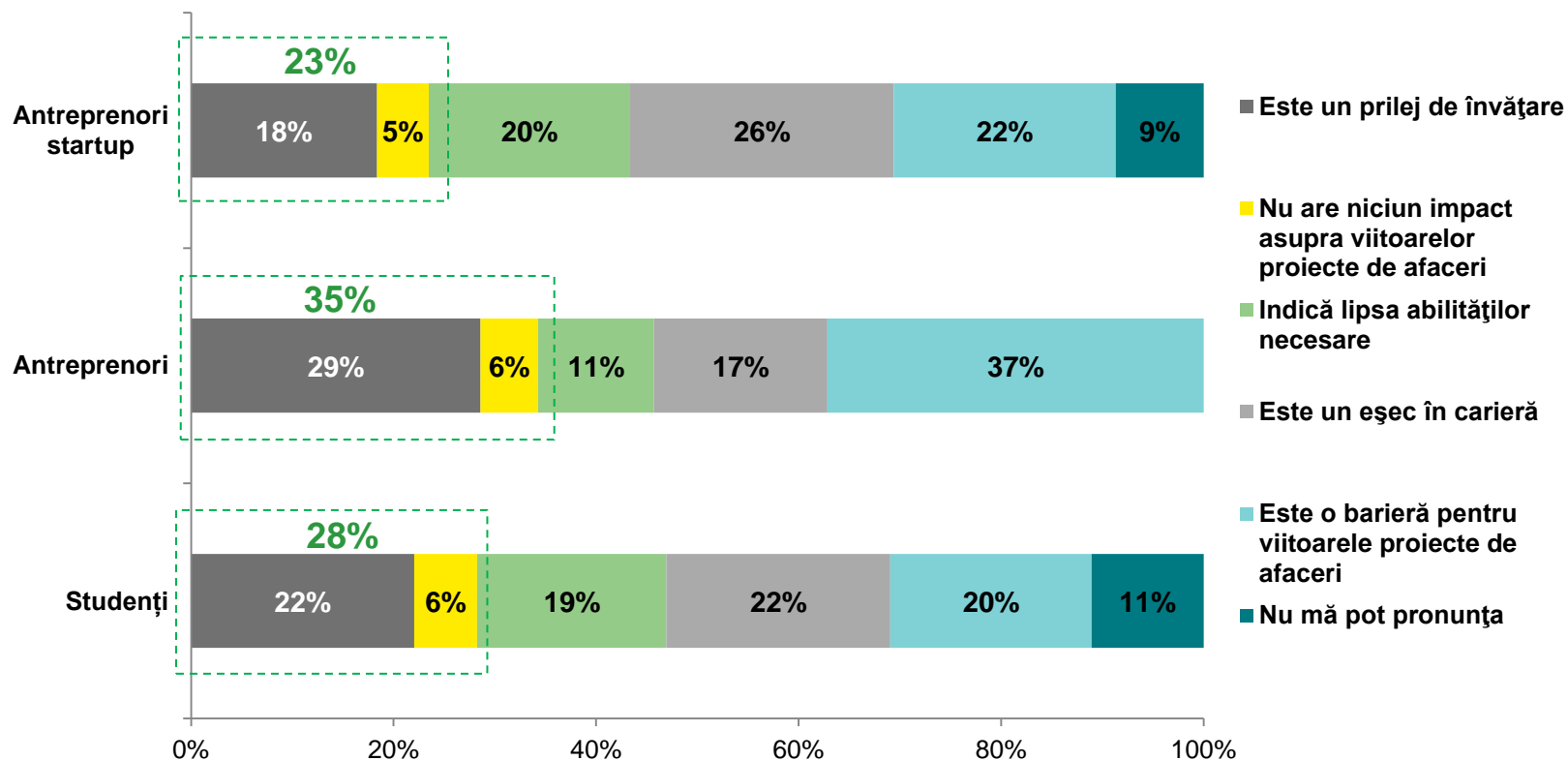
Este antreprenoriatul susținut de mentalitățile și valorile românești?  
(un singur răspuns)



Sursa: studiul EY Barometrul antreprenoriatului românesc 2015

În ciuda faptului că antreprenorii de startup sunt mai tineri decât antreprenorii cu afaceri mature, 66% dintre ei situându-se în intervalul de vârstă 25-35 de ani, față de 69% respondenți ai **Barometrului EY al antreprenoriatului românesc 2015** care au peste 40 de ani, tinerii antreprenori sunt mai pesimiști în privința culturii antreprenoriale din România. Aceasta deși nu au traversat decadele '90 și '2000, când rolul jucat de antreprenori în mediul de business era interpretat de multe ori în mod negativ.

## Cum credeți că este perceput eșecul în afaceri în România? (un singur răspuns)

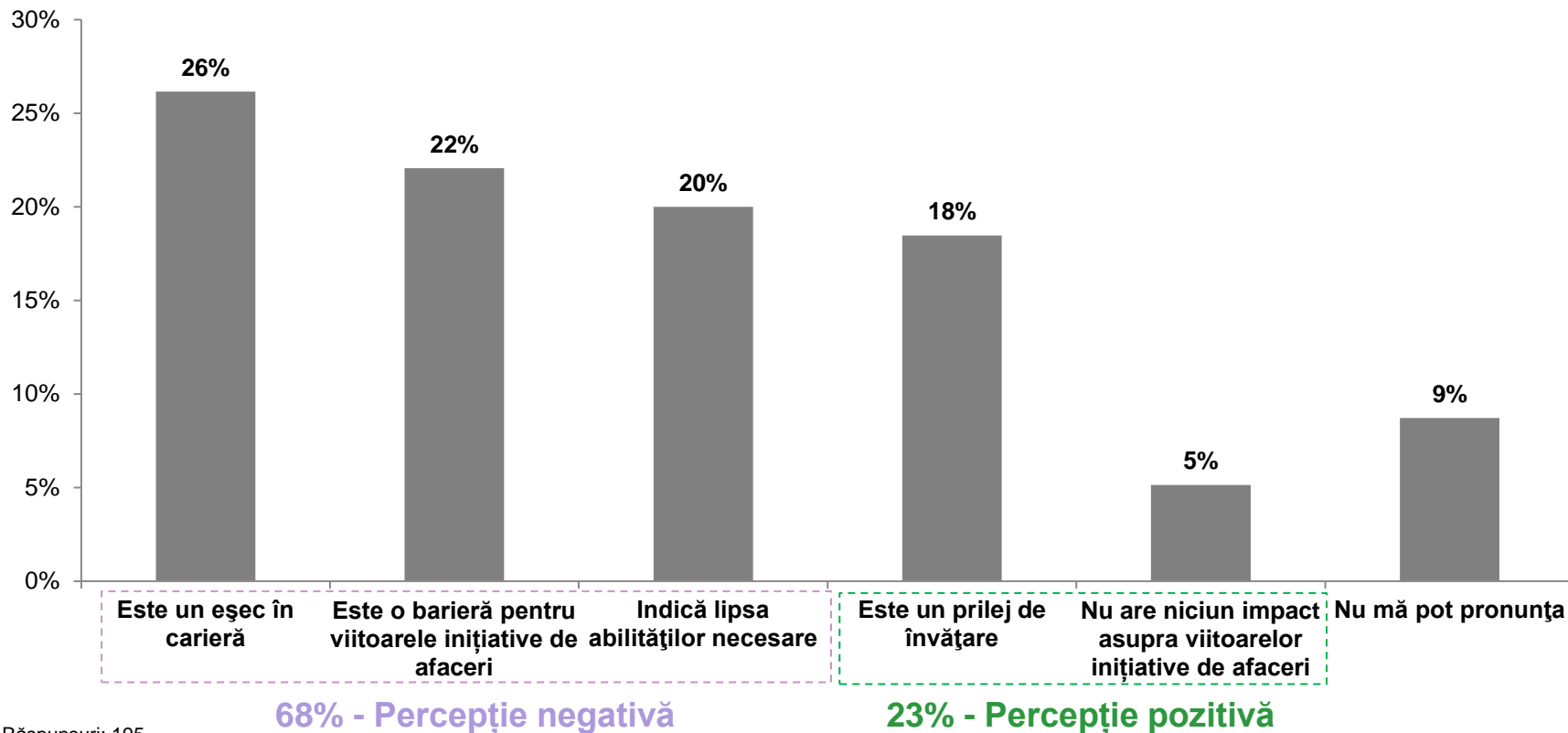


Sursa: Barometrul antreprenorilor de tip startup din România, EY Barometrul educației și culturii antreprenoriale din România 2014, EY Barometrul antreprenoriatului românesc 2015

Frica de eșec rămâne una dintre barierele semnificative pentru abordarea antreprenoriatului în România, în condițiile în care eliminarea stigmatului eșecului este critică pentru dezvoltarea inițiativei personale.

Punând în oglindă răspunsurile antreprenorilor de startup, antreprenorilor maturi și cele ale studenților, se observă că antreprenorii maturi sunt din nou mai optimiști, atât față de antreprenorii de startup, cât și față de studenți. Astfel, 35% dintre antreprenori cred că eșecul în afaceri este perceput ca un prilej de învățare sau nu are nici un impact asupra viitoarelor proiecte de afaceri, față de 23% din antreprenorii de startup și 28% dintre studenți.

## Cum credeți că este perceput eșecul în afaceri în România? (un singur răspuns)



Răspunsuri: 195  
Au omis întrebarea: 106

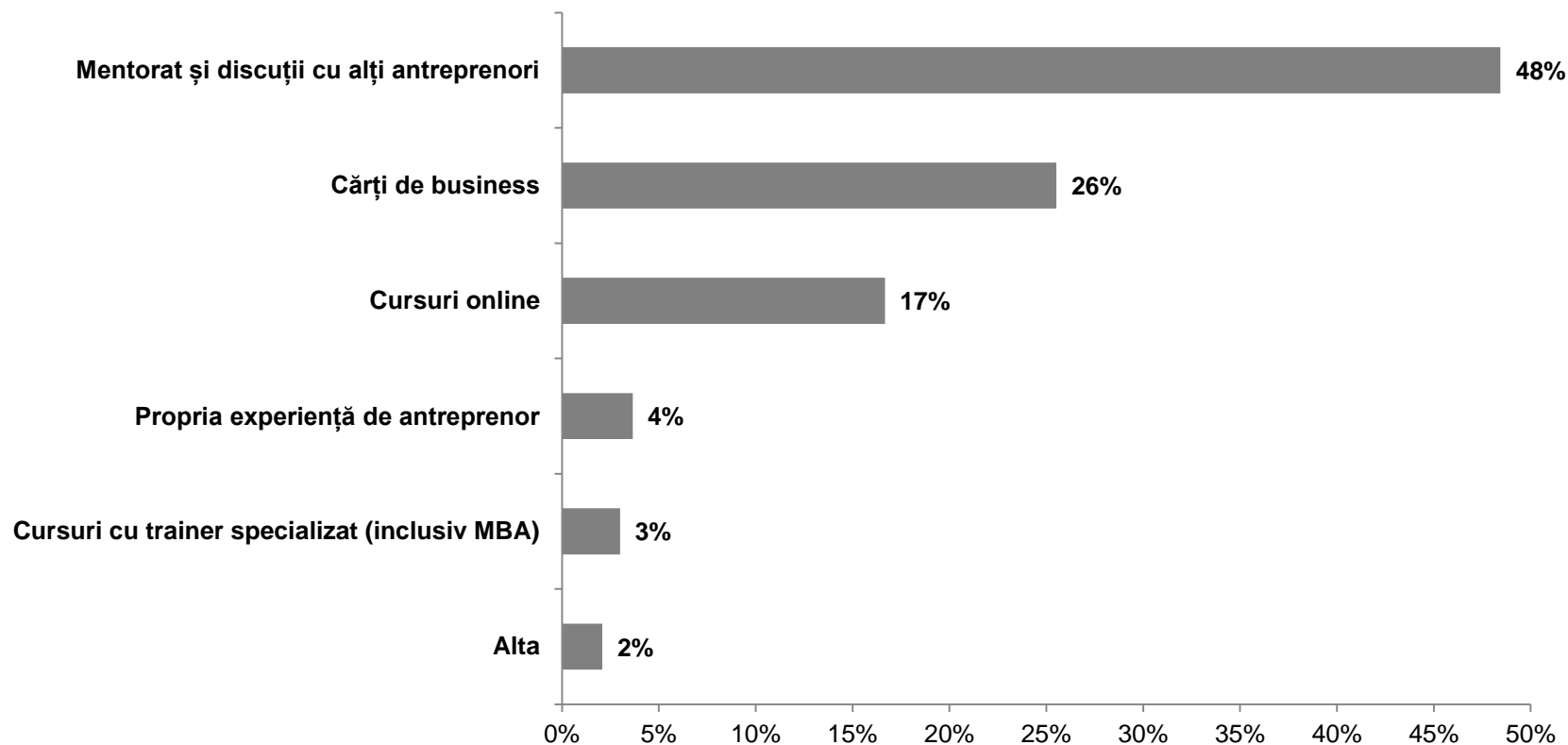
Cea mai mare pondere a antreprenorilor de startup consideră eșecul în afaceri un eșec în carieră (26%), în timp ce 22% cred că acesta va constitui o barieră pentru viitoarele inițiative antreprenoriale, iar 20% cred că indică lipsa abilităților necesare. Doar 18% consideră eșecul un prilej de învățare, iar 5% cred că acesta nu are un impact asupra viitoarelor startup-uri.

# Secțiunea 7

## Educație antreprenorială



## Care este sursa principală de învățare pe care o utilizați ca antreprenor? (un singur răspuns)



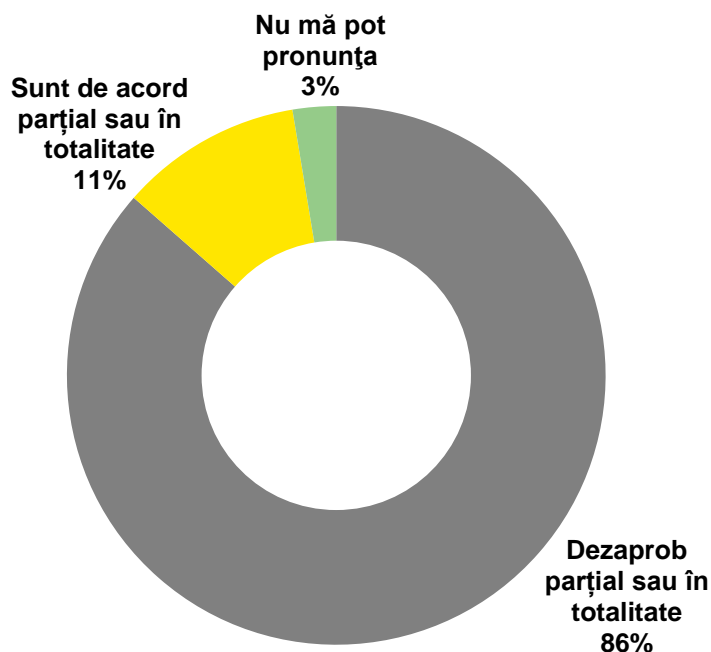
Răspunsuri: 192

Au omis întrebarea: 109

Când ne referim la educația antreprenorială, avem în vedere nu doar educația formală – administrarea afacerilor, marketing, vânzări, resurse umane, comunicare și PR, finanțe – dar și intrarea în contact cu modele antreprenoriale. Educația antreprenorială este diferită față de educația academică tradițională și presupune sădirea unor aspirații și atitudini unice antreprenorilor, care nu se pot dezvolta decât prin contactul cu poveștile antreprenoriale de succes și prin contactul cu antreprenori care au reușit. De aceea, aproape jumătate dintre respondenți au indicat mentoratul și discuțiile cu alți antreprenori ca fiind principala lor sursă de învățare.

6.2

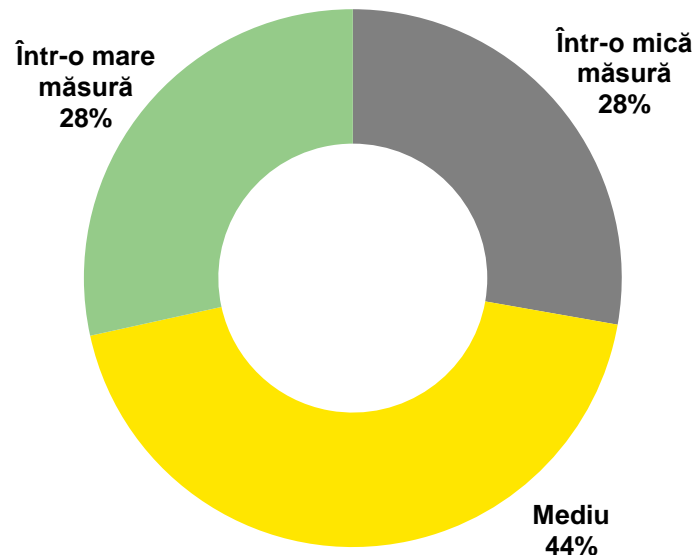
Considerați că educația primită de tinerii români în școală/universitate îi pregătește pentru a deveni antreprenori? (un singur răspuns)



Răspunsuri: 192  
 Au omis întrebarea: 109

6.3

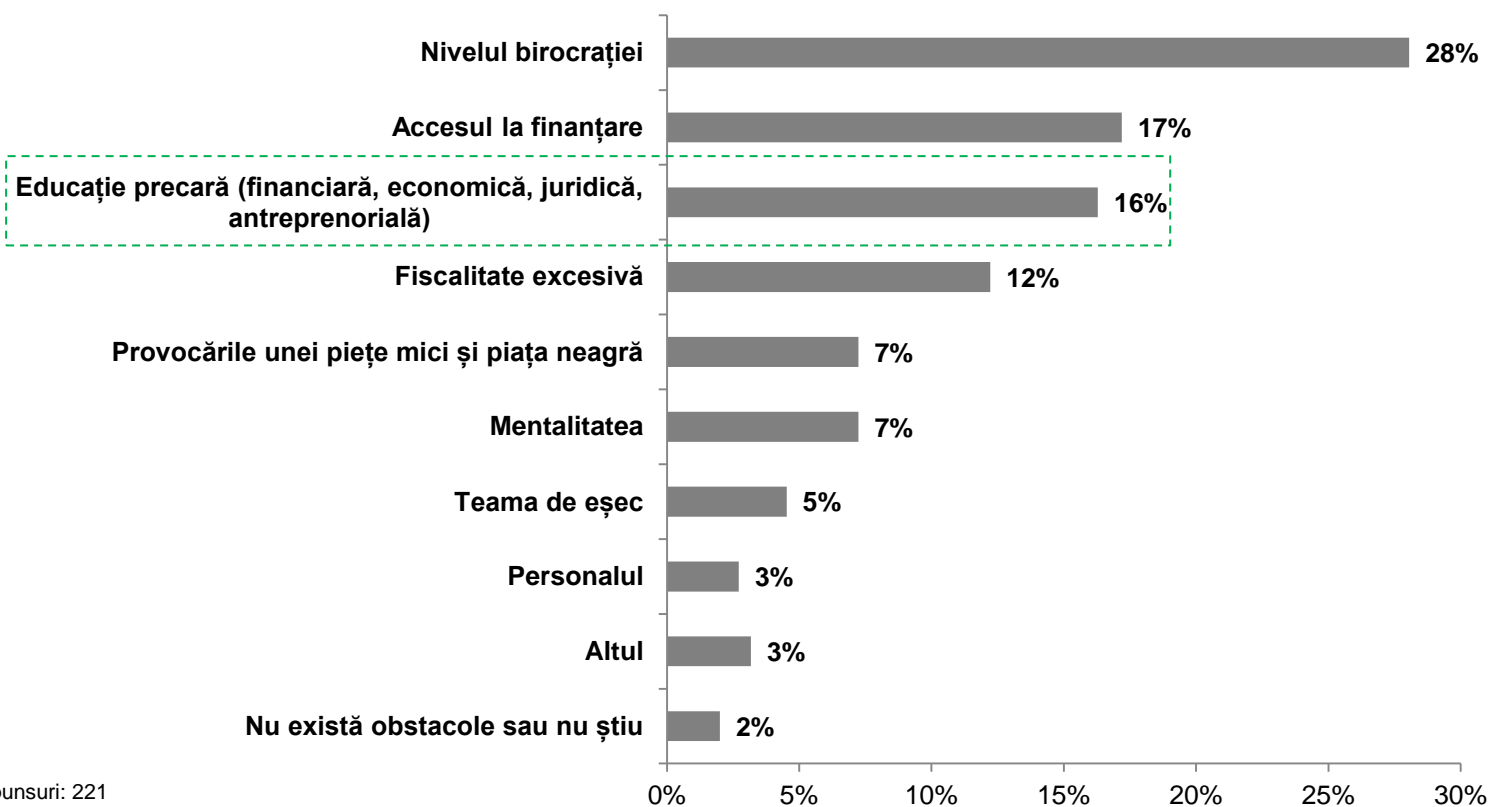
În ce măsură consideri că facultatea pe care o urmezi te pregătește pentru a deveni antreprenor? (un singur răspuns)



Sursa: studiul EY Barometrul educației și culturii antreprenoriale 2014

Antreprenorii de startup consideră într-o măsură covârșitoare – 86% - că școala românească nu îi pregătește pe tineri pentru a deveni antreprenori. În același timp, studenții respondenți în cadrul **Barometrului educației și culturii antreprenoriale 2014** cred în proporție de 74% că sunt pregătiți într-o măsură medie sau mare pentru antreprenoriat. Educația precară a antreprenorilor este indicată de înșiși oamenii de afaceri ca al treilea obstacol în dezvoltarea antreprenorială. Aceștia au remarcat lipsa mentorilor și a unei educații relevante în domeniul financiar, de business, management, marketing, vânzări, HR.

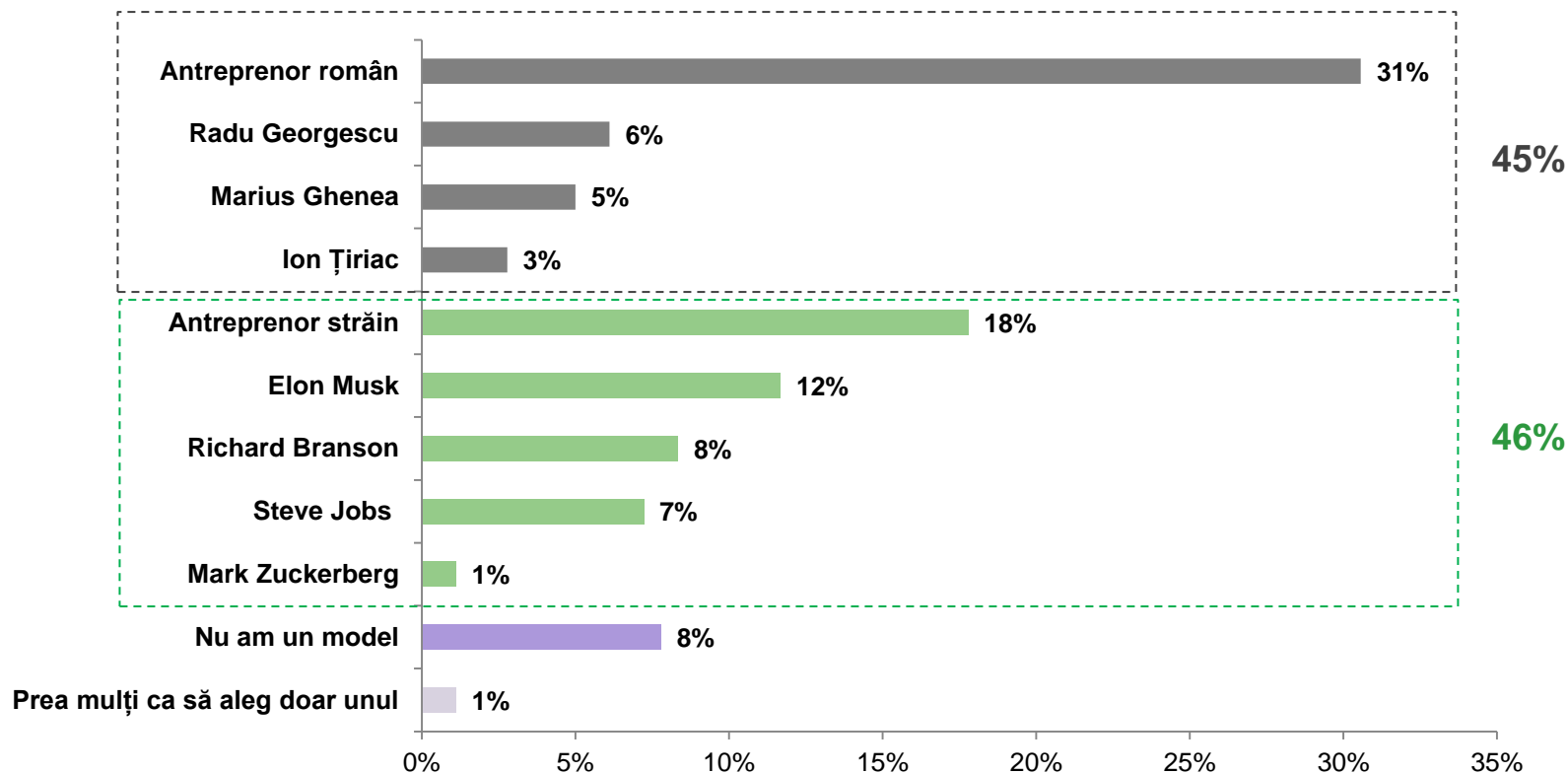
## Care considerați că este cel mai important obstacol pentru antreprenori în începerea și dezvoltarea unei afaceri în România? (răspuns deschis)



Răspunsuri: 221  
 Au omis întrebarea: 80

Carențele de educație antreprenorială au fost semnalate de antreprenori printre cel mai importante obstacole în dezvoltarea unei afaceri în România în **Barometrul EY al antreprenoriatului românesc** realizat în 2014, respectiv 2015. Educația precară rămâne în topul cauzelor care țin pe loc antreprenorii români și din punctul de vedere al oamenilor de afaceri care conduc un startup.

## Numiți antreprenorul român sau străin care v-a inspirat/vă inspiră cel mai mult ca antreprenor (un singur răspuns)



Răspunsuri: 180  
 Au omis întrebarea: 121

45% dintre antreprenori sunt inspirați în primul rând de un antreprenor român de succes în activitatea lor ca oameni de afaceri. Top 3 antreprenori români citați de respondenți au fost Radu Georgescu (6%), Marius Ghenea (5%) și Ion Țiriac (3%). Totuși, cei mai mulți antreprenori se simt inspirați de modele de afaceri din străinătate, 46% dintre respondenți indicând un antreprenor străin ca inspirație pentru afacerea lui. Poate surprinzător, cel mai inspirațional antreprenor străin a fost indicat Elon Musk – antreprenor în serie, CEO Tesla Motors și fondator SpaceX și PayPal. Pe locul al doilea s-a clasat Richard Branson, urmat de Steve Jobs, în timp ce Mark Zuckerberg a adunat doar 1% din răspunsuri.



6.6

Ce antreprenor român îți vine prima dată în minte? (un singur răspuns)

Loc	Antreprenor	Menționări
1	Ion Țiriac	92
2	Marius Ghenea	38
3	Dragoș Anastasiu	32
4	Camelia Șucu	31
5	Radu Georgescu	19
6	Dinu Patriciu	11
7	Ruxandra Hurezeanu	10
8	Gigi Becali	8
9	Ioan Nicolae	8
10	Cristina Bălțean	7
11	Florin Talpeș	7

Sursa: studiul EY Barometrul educației și culturii antreprenoriale 2014

6.7

Ce antreprenor străin îți vine prima dată în minte? (un singur răspuns)

Loc	Antreprenor	Menționări
1	Bill Gates	157
2	Steve Jobs	85
3	Mark Zuckerberg	33
4	Donald Trump	32
5	Richard Branson	20
6	Warren Buffet	16
7	Pippa Small	8
8	Carol Novak	5
9	Dough Richard	5
10	Phil Libin	5

Sursa: studiul EY Barometrul educației și culturii antreprenoriale 2014

Comparativ cu antreprenorii de startup, studenții care au răspuns **Barometrului EY al educației și culturii antreprenoriale** au notat numele lui Ion Țiriac, Marius Ghenea și Dragoș Anastasiu – CEO Eurolines Group ca fiind antreprenorii cu cea mai mare notorietate.

Bill Gates – CEO Microsoft, Steve Jobs – fost CEO Apple și Mark Zuckerberg – CEO Facebook sunt top trei antreprenori străini cu cea mai mare notorietate printre studenți.

## Date demografice

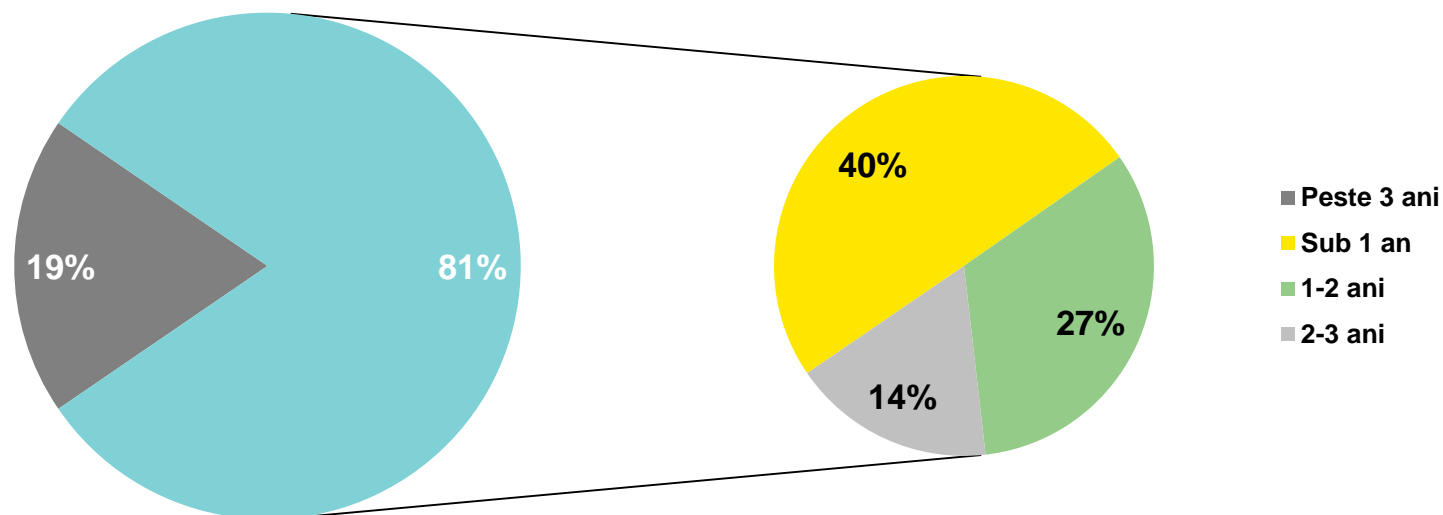


**EY**

Building a better  
working world



## Care este vechimea startup-ului? (un singur răspuns)

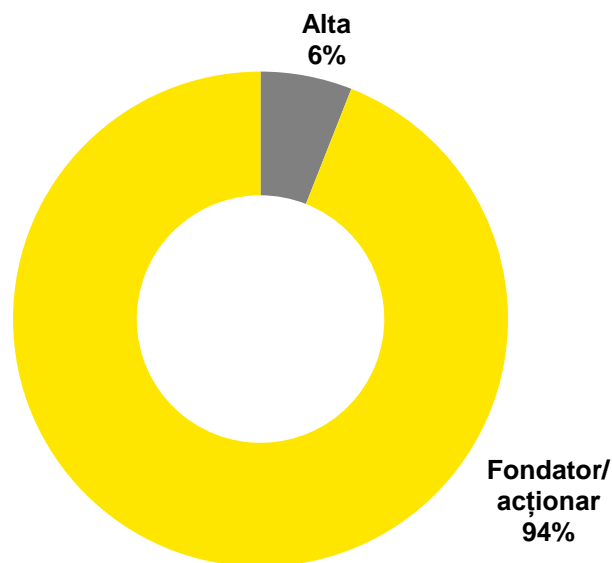


Răspunsuri: 372  
Au omis întrebarea: 0

Dintre cei 372 de antreprenori care au răspuns întrebărilor **Barometrului EY al afacerilor de tip startup din România**, 81% dintre aceștia conduc afaceri cu o vechime mai mică de trei ani. Având în vedere că o definiție de facto a companiei de tip startup este dificil să atingă consensul specialiștilor care studiază acest tip de companie, am ales ca principiu funcțional de selecție a startup-urilor pe cel temporal, și anume criteriul existenței de sub 3 ani pe piață. Așadar studiul de față analizează răspunsurile celor 301 antreprenori care au indicat o vechime a companiei mai mică de trei ani calendaristici.

A.2

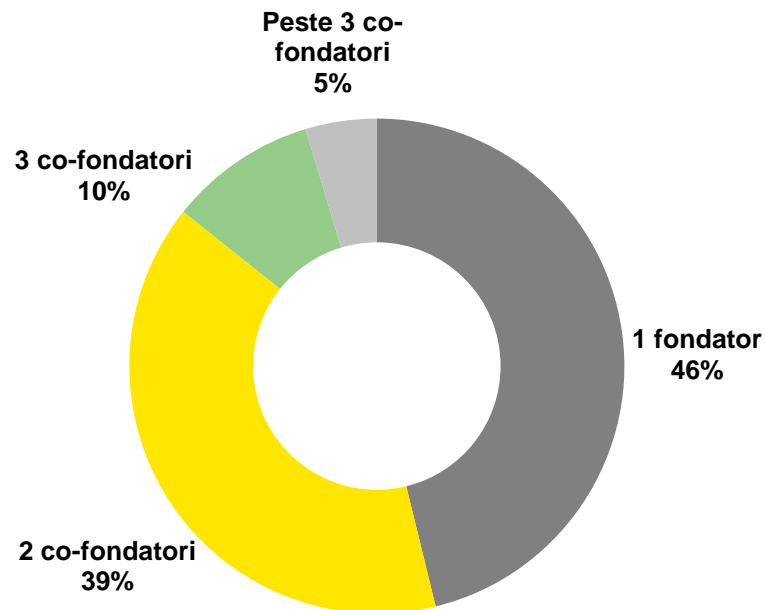
Care este poziția pe care o ocupați în companie? (un singur răspuns)



Răspunsuri:301  
Au omis întrebarea: 0

A.3

Câți cofondatori sunt în start-up? (un singur răspuns)



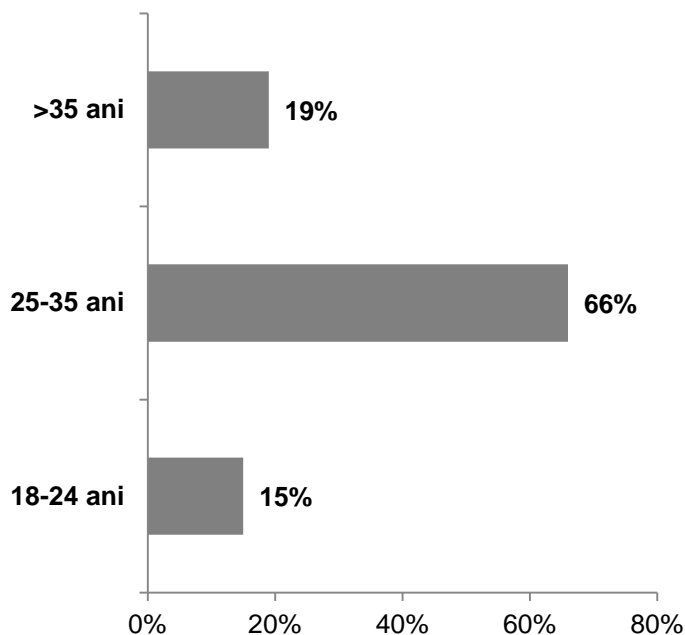
Răspunsuri:301  
Au omis întrebarea: 0

Majoritatea largă a celor respondenți sunt antreprenori în startup, 94% dintre ei fiind fondatori sau acționari. Cele mai multe startup-uri au un singur fondator, dar există și situația în care firma a fost fondată de peste 3 antreprenori (5%). Per total, există mai multe firme care au doi sau mai mulți acționari (54%) decât startup-uri cu un singur acționar.

Conform ***The Founder's Dilemma***, semnată de Noam Wasserman, doar 16,1% dintre startup-urile de mare potențial au un singur fondator. Atunci când compania este creată de o echipă de fondatori, în 43% dintre cazuri acestea sunt alcătuite din prieteni, 25% din foști colegi și 11% din membri de familie.

**A.4**

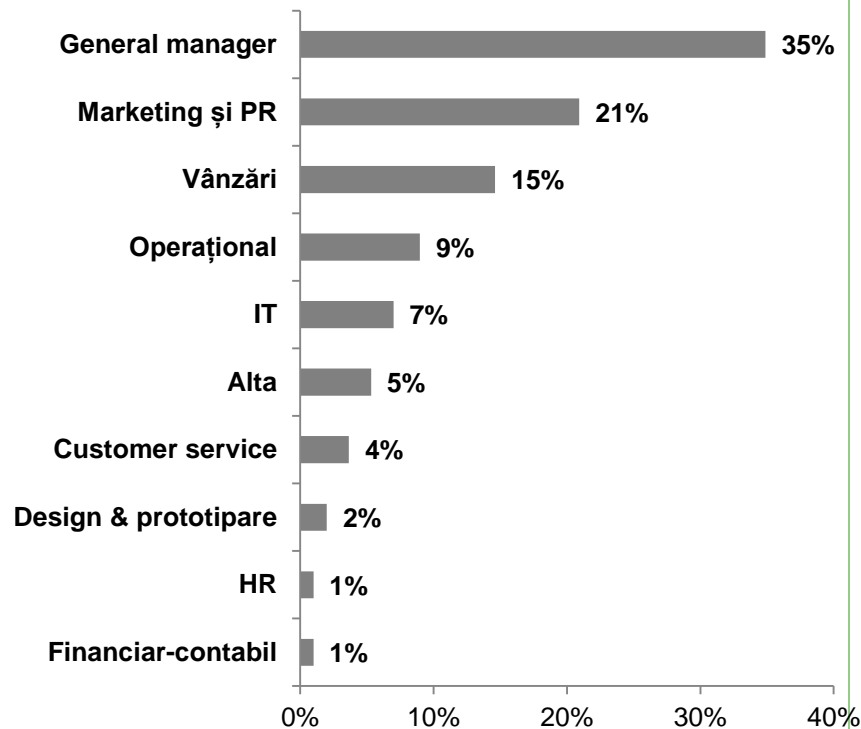
În ce interval de vârstă vă situați?  
(un singur răspuns)



Răspunsuri:301  
Au omis întrebarea: 0

**A.5**

Ce funcție de business vă place cel mai mult să îndepliniți în startup?  
(un singur răspuns)



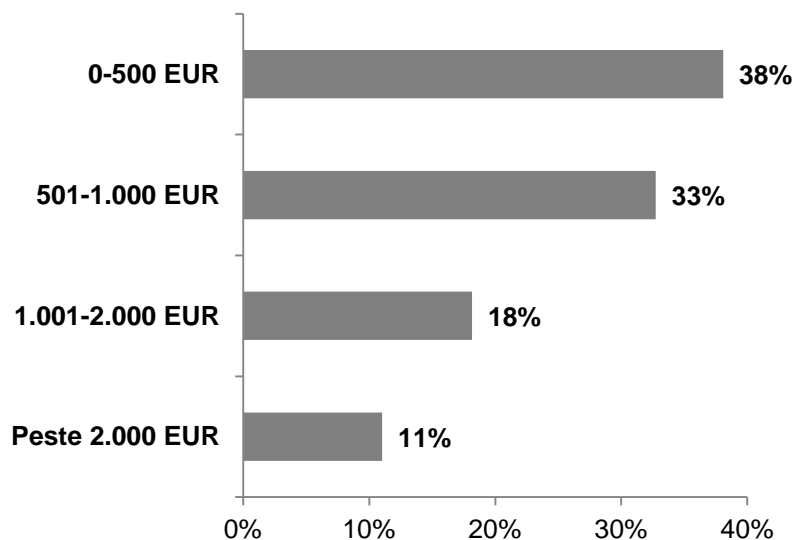
Răspunsuri:301  
Au omis întrebarea: 0

Cei mai mulți dintre respondenții Barometrului afacerilor de tip startup din România se află în intervalul de vârstă 25-35 de ani, extremele fiind relativ egal distribuite: 19% au peste 35 de ani, iar 15% au sub 24 de ani. La nivelul anului 2011, conform Institutului Național de Statistică, 20% dintre fondatorii de întreprinderi nou create aveau sub 30 de ani, 36% se încadrau ca vârstă în intervalul 30-39 de ani, iar 17% aveau între 40-44 de ani.

Funcția de business cel mai des citată ca fiind cea mai interesantă pentru antreprenori este cea de General manager, urmată de marketing și PR, la celălalt pol aflându-se funcția financiar-contabilă și cea de HR.

A.6

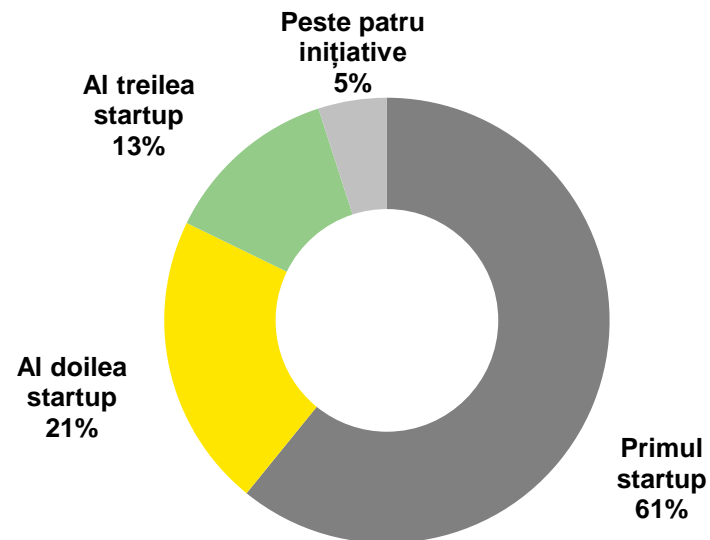
Care este nivelul actual al veniturilor tale personale? (un singur răspuns)



Răspunsuri:281  
Au omis întrebarea: 20

A.7

La a câta inițiativă de tip start-up sunteți? (un singur răspuns)



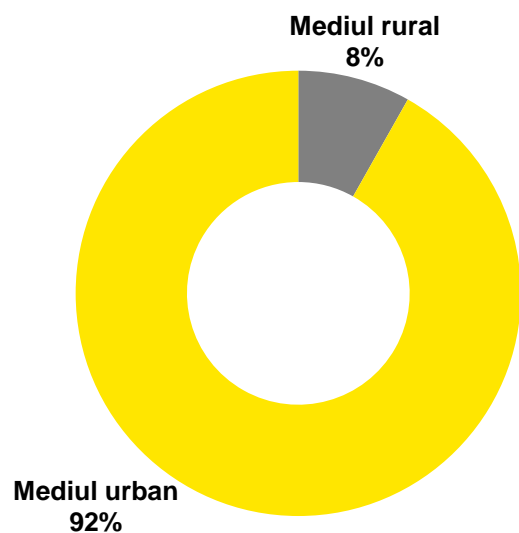
Răspunsuri:281  
Au omis întrebarea: 0

38% dintre antreprenori câștigă sub 500 EUR lunar, în timp ce, la polul opus, 11% depășesc ca venituri personale 2.000 EUR pe lună. În România, venitul mediu net în luna noiembrie 2015 s-a ridicat la 432 EUR.

De asemenea, cei mai mulți respondenți (61%) se află la prima companie fondată, în timp ce 18% au creat deja cel puțin două startup-uri până la firma actuală. Antreprenorii în serie sunt cotați în general cu șanse mai mari de reușită, inclusiv de investitorii de tip venture capitalists.

A.8

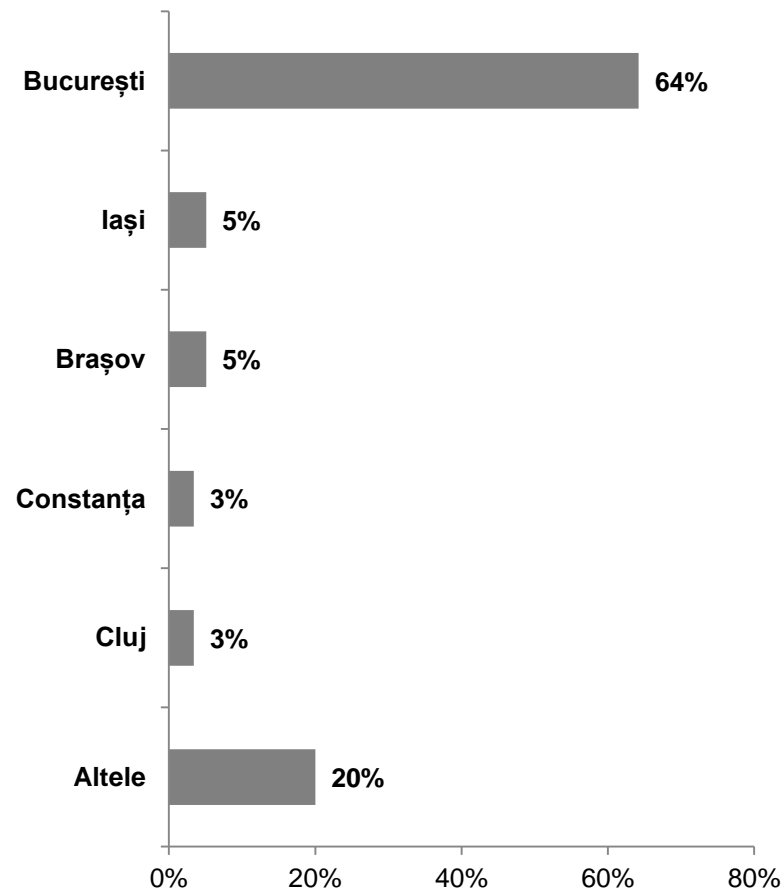
Unde funcționează în acest moment startup-ul? (un singur răspuns)



Răspunsuri: 281  
Au omis întrebarea: 20

A.9

Specificați județul? (un singur răspuns)

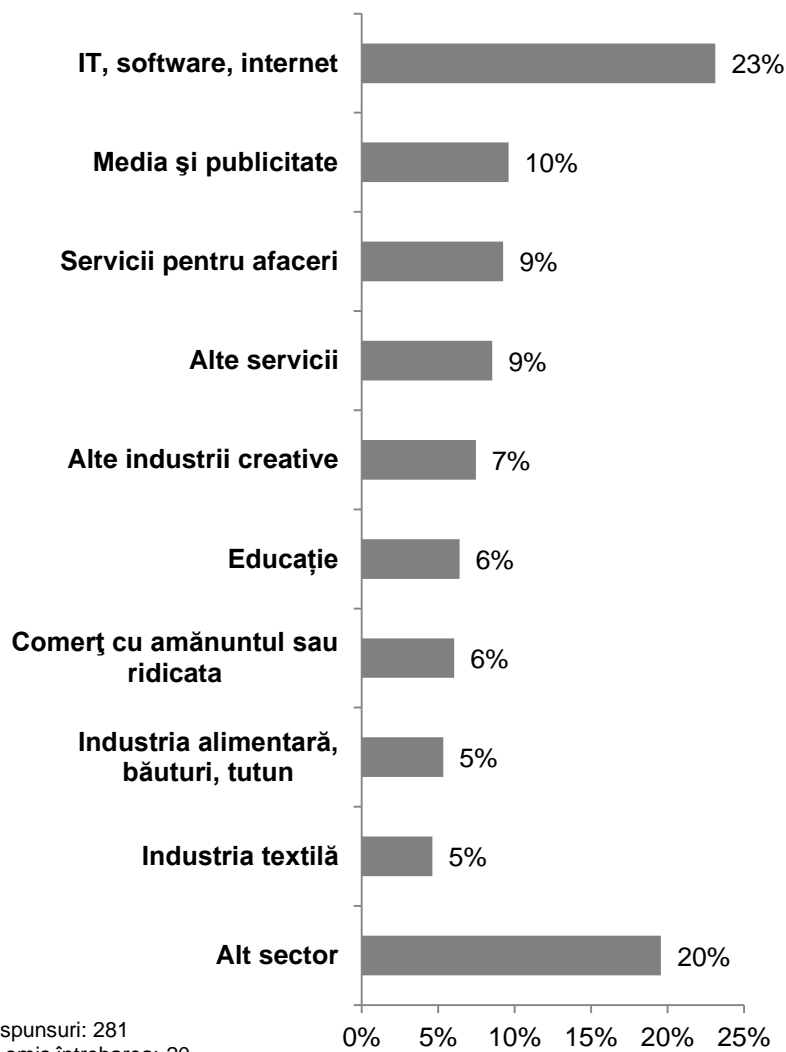


Răspunsuri: 176  
Au omis întrebarea: 125

**A.10**

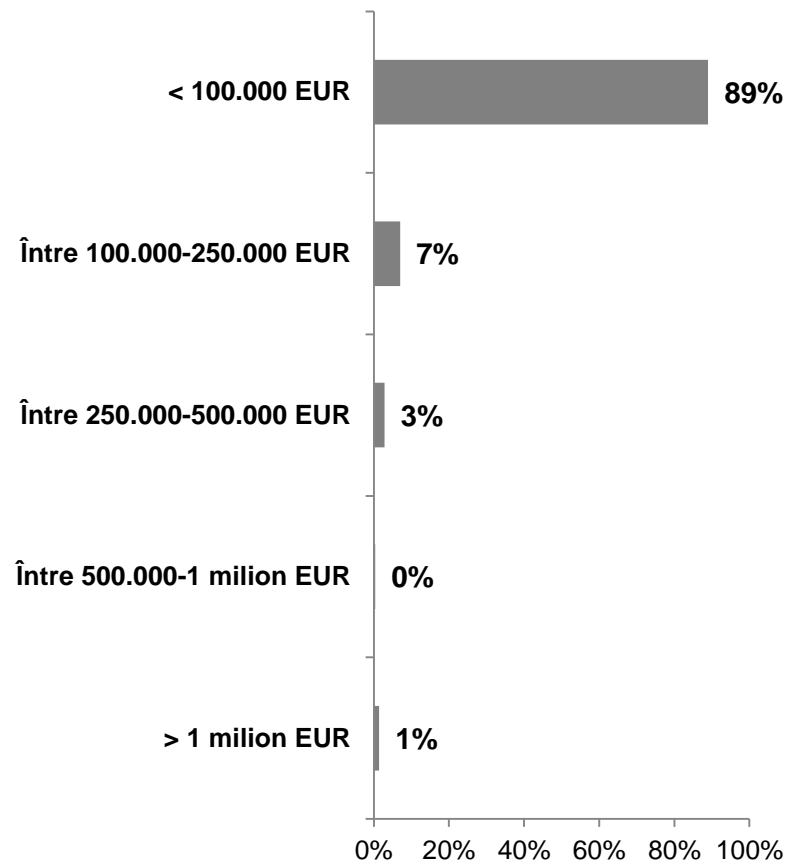
Care este sectorul de activitate al start-up-ului?

(un singur răspuns)

Răspunsuri: 281  
Au omis întrebarea: 20**A.11**

În ce interval de venituri s-a încadrat compania dumneavoastră în ultimul an?

(un singur răspuns)

Răspunsuri: 281  
Au omis întrebarea: 20



# Testimoniale din partea autorilor



## Alexandru Lupea

Assurance Partner  
Strategic Growth Markets Leader

Îi susținem pe antreprenori încă de la primele etape de dezvoltare pentru că știm că liderii de mâine ai mediului de business au nevoie de sprijin astăzi.

EY are o tradiție de peste treizeci de ani în proiecte cu companii antreprenoriale. Lucrăm împreună cu antreprenori, adaptându-ne abordarea, resursele și capabilitățile la ritmul rapid de creștere al acestor companii. Colaborăm cu startup-uri care se află la prima rundă de finanțare, până la companii care sunt evaluate la miliarde de dolari.

Cunoscând în profunzime etapele de dezvoltare ale afacerilor și resursele specifice de care acestea au nevoie în fiecare dintre aceste etape, am dezvoltat inițiative pentru a oferi suport unora dintre cele mai dinamice și inovative startup-uri. Amintesc două dintre aceste inițiative. **EY Accelerating Growth** și **EY Startup Challenge** susțin startup-urile din tehnologie prin consiliere, mentorat și oportunități de networking și sunt ajutate să își crească baza de clienți.



## Mihaela Matei

Entrepreneurship Communication  
Officer

Urmăresc cu atenție evoluția mediului de business pentru antreprenori începând cu anul 2012.

Barometrele prin care EY România măsoară percepțiile antreprenorilor au devenit o tradiție, extinsă la noi zone de focus, precum afacerile de familie.

În ultimii patru ani am văzut cum antreprenoriatul a crescut rapid în topul opțiunilor de carieră ale tinerilor. La sfârșitul lui 2014, 52% dintre cei 765 de studenți pe care i-am interviuat își doreau să înceapă o afacere în următorii doi ani. Tinerii români urmează o tendință mondială. Conform unui sondaj Universum, realizat pe un eșantion de 16.000 tineri, 70% se consideră antreprenori.

Cu siguranță, astăzi România este mai antreprenorială decât acum patru ani. Urmând direcția tendințelor locale și globale, cred că România va fi peste patru ani, în 2020, de nerecunoscut la nivelul dinamismului cu care tinerii vor crea și vor crește propriile afaceri.



## Vlad Craioveanu

Managing Director Impact Hub  
Bucharest & Cluj-Napoca

Alături de Impact Hub sprijinim mediul antreprenorial românesc încă din 2012, odată cu deschiderea primului spațiu Impact Hub în București și ne extindem prezența națională odată cu deschiderea în martie 2016 a spațiului din Cluj-Napoca.

Fie că discutăm de spații de lucru și întâlniri alternative, programe de accelerare și scalare pentru start-up-uri, suntem încrezători că resursele pe care le punem la îndemâna antreprenorilor vor ajuta la dezvoltarea unui ecosistem sănătos și durabil pentru start-up-urile din România.

Urmărim cu atenție evoluția acestui domeniu și am participat cu un interes deosebit la acest studiu întrucât el relevă nevoile pe care fondatorii de start-up-uri le au și cum putem pe viitor să dezvoltăm noi soluții la provocările pe care aceștia le au.

# Echipa de proiect

---



## Alexandru Lupea

Assurance Partner  
Strategic Growth Markets  
Leader, EY România

[alexandru.lupea@ro.ey.com](mailto:alexandru.lupea@ro.ey.com)



## Mihaela Matei

Entrepreneurship  
Communication Officer  
EY România

[mihaela.matei@ro.ey.com](mailto:mihaela.matei@ro.ey.com)



## Vlad Craioveanu

Managing Director Impact Hub  
Bucharest & Cluj-Napoca

[vlad.craioveanu@impacthub.ro](mailto:vlad.craioveanu@impacthub.ro)

Mulțumim tuturor respondenților pentru sprijinul oferit în realizarea primei ediții a “Barometrului startup-urilor din România”. Studiul va fi reluat la sfârșitul anului 2016 - începutul anului 2017. Pentru a urmări evoluția percepțiilor antreprenorilor de startup, noua ediție va conține date comparative 2016/2017.

Acesta este un studiu/analiză cantitativă care își propune să evidențieze tendințe în legătură cu aceasta temă și să pună la îndemână ipoteze de lucru ce pot fi ulterior validate prin cercetări de piață extinse, pe eșantioane reprezentative. Acest material este conform informațiilor pe care le deținem la momentul redactării. El are un caracter informativ și de aceea se recomandă apelarea la asistență specializată înainte de a întreprinde orice acțiune în baza lui.

EY | Audit | Taxe | Tranzacții | Consultanță în afaceri

#### Despre EY

EY este lider global în servicii de audit financiar și certificare, asistență fiscală și juridică, asistență în tranzacții și asistență în afaceri. La nivel global cei 190.000 de angajați ai firmei sunt uniți prin valorile noastre comune și printr-un angajament ferm față de calitate. Facem diferența prin aceea că oferim suport angajaților, clienților și comunităților extinse pentru a-și atinge potențialul.

#### Despre Impact Hub

Impact Hub este organizația ce susține dezvoltarea antreprenorială a inițiativelor inovatoare în cadrul unei comunități globale, oferind spații de lucru colaborative, programe de dezvoltare și incubare a afacerii, conferințe și evenimente. În România, Impact Hub are prezențe fizice în București și Cluj-Napoca, alăturându-se astfel celor peste 75 de locații de pe 5 continente.

© 2016 EYGM Limited.  
Toate drepturile rezervate

EY desemnează organizația globală de firme membre ale EY Global Limited (EYG), o societate cu răspundere limitată din Marea Britanie. EYG constituie organismul principal de conducere și nu furnizează servicii către clienți.

[ey.com](http://ey.com)



Building a better  
working world



IMPACT  
HUB