Chwilowy zastój początkiem mocnego trendu? Polscy inwestorzy stawiają na dojrzały fintech

Inwestowanie w spółki łączące świat finansów z digitalizacją usług staje się mocnym trendem, szczególnie w obliczu covidu. Globalne rynki chwilę przed pandemią okazały się wyjątkowo chłonne na biznes fintechowy, a nagłe uderzenie obostrzeń najpewniej nie zbije entuzjazmu ambitnych inwestorów. Czy pokłosie ruchów w skali globalnej dotarło również do Polski? Jak najbardziej — krajowy sektor coraz pewniej rozgaszcza się w czołówce najlepiej zapowiadających się nisz nie tylko na czasy pandemii.

San Francisco, Londyn… Warszawa? Jeszcze nie, ale...

Jeszcze na jesieni 2019 roku analitycy London & Partners informowali o rekordowych wynikach transakcji inwestorskich wyłącznie w brytyjskiej stolicy na poziomie 2,1 mld dolarów (okres od stycznia do sierpnia). Tym samym do tej pory dominujący nad UK Nowy Jork ustąpił drugiego miejsca na podium, choć trend na Wyspach nie zachwiał pozycją San Francisco. Kalifornia nadal w segmencie inwestycji w fintechy trzyma się mocno, z wynikiem za trzy pierwsze kwartały 2019 roku rzędu 3 mld dolarów.

Jak sytuacja wygląda nad Wisłą? Jeszcze dwa lata temu w krajowym środowisku startupowym mówiło się o około 200 młodych spółkach próbujących swoich sił w digitalizacji usług bankowych i finansowych. Wtedy też wyłącznie wartość polskiego VC wyceniano na 1 mld zł.

Powoli, acz stanowczo Warszawa zaczyna wyzbywać się sznytu rynku wschodniego i pretenduje do pierwszych miejsc na podium Europy Środkowej. O ile do Nowego Jorku, Londynu, czy tym bardziej Kalifornii Polsce jeszcze daleko (choć nie należy tej odległości liczyć w latach świetlnych), to i tak krajowy rynek jest ciekawą platformą do obserwacji wymykających się rutynie decyzji nadwiślańskich fintechów — szczególnie w segmencie dojrzałych spółek.

Mocne uderzenie, nadal nie nokaut

Według raportów CB Insights pandemia sprowadziła globalny rynek fintechów do poziomu sprzed 4 lat, więc roku 2017, kiedy to sektor dopiero raczkował w świadomości potencjalnych inwestorów. Warto jednak pamiętać, że koronawirus przyczynił się wyłącznie do spowolnienia tempa inwestycji w start-upy (choć i one wydają się powoli podnosić). W najbardziej wątpliwym momencie dla młodych spółek wyjątkowo stabilnie trzymały się dojrzalsze przedsiębiorstwa, a część reprezentantów tej kategorii — nie narzekała na brak zainteresowania ze strony inwestorów.

Najbardziej znamiennym przykładem wymykania się szponom lockdownowego zastoju jest katowicka Provema. Fintech wykorzystał wszystkie trendy, które pandemia jeszcze mocniej zarysowała w świadomości konsumentów, a więc wsparcie e-commerce oraz digitalizację usług i postępującą popularność bankowości mobilnej.

Strategiczne decyzje spółki nie umknęły ambitnym inwestorom, którzy postanowili wykorzystać potencjał starannie wsłuchujących się w potrzeby rynku zarządów. Tym samym Provema zyskała wsparcie funduszu CC922 FIZAN i Tomasza Filipiaka (PHILIPIAK Milano) rzędu 30 mln zł w zamian za 20 proc. akcji. To już kolejne przetasowanie w strukturach fintechu. Dokładnie 15 września 2020 roku na zgromadzeniu wspólników doszło do zmian i większościowym udziałowcem został prezes Grzegorz Szulik (52 proc.), a 26 proc. objął Bartosz Tomczyk — Przewodniczący Rady Nadzorczej.

**Krajowy rynek fintechowy nie tyle ma szansę oprzeć się koronawirusowi, jak już stanął w szranki jako sektor w pełni przygotowany na świat zarówno lockdownowy, jak i post-covidowy. Wniosek? Inwestorzy, którzy zaufali dojrzałym spółkom mogą śmiało patrzeć w przyszłość bez obaw na załamanie w trendach digital.**