

Bartłomiej Nowak

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska ■ Krakow University of Economics, Poland

Wybrane formy wsparcia w krakowskim ekosystemie startupowym – wyniki badań pilotażowych

Selected forms of support in the Krakow startup ecosystem: pilot study results

Streszczenie: Innowacje oraz wprowadzanie nowych rozwiązań na rynek są obecnie kluczowymi elementami rozwoju gospodarczego. W znacznym stopniu odpowiadają za to start-upy, których rozwój może być wspierany przez lokalny ekosystem startupowy. Głównym celem artykułu jest próba identyfikacji wybranych form wsparcia dla start-upów, zwłaszcza w fazie załóżkowej, oferowanych przez ekosystem krakowski. Zastosowano następujące metody badawcze: studium przypadku (krakowski ekosystem startupowy) oraz pilotażowe badania ankietowe wśród celowo dobranych uczestników krakowskiego ekosystemu startupowego. Badania przeprowadzono wśród różnych uczestników lokalnego ekosystemu: przedstawicieli start-upów, inwestorów, przedsiębiorców oraz przedstawicieli instytucji wspierających start-upy. Z badań wynika, że krakowski ekosystem startupowy oferuje liczne formy wsparcia, m.in. dostęp do finansowania, mentoringu oraz zasobów wiedzy. Dzięki temu tworzy korzystne warunki dla rozwoju start-upów, zwłaszcza w początkowych fazach działalności. Respondenci wskazali także słabe strony lokalnego ekosystemu i obszary wymagające poprawy.

Abstract: Innovations and the introduction of new solutions to the market are currently key elements of economic development. Startups are largely responsible for this, and their development is supported by the local startup ecosystem. The main objective of the article is to attempt to identify selected forms of support for startups, especially in the pre-seed stage, offered by the Krakow ecosystem. The following research methods were used: a case study (Krakow startup ecosystem) and pilot surveys among purposefully selected participants. The research was conducted among various participants of the local ecosystem, i.e. representatives of startups, investors, entrepreneurs and representatives of institutions supporting them. The research shows that the Krakow startup ecosystem offers numerous forms of support, including access to financing, mentoring and knowledge resources. Thanks to this, it creates favorable conditions for their development, especially in the initial stages of activity. Respondents also indicated the weaknesses of the local ecosystem and areas requiring improvement.

Słowa kluczowe: ekosystem startupowy; inwestor; networking; start-upy; wsparcie kapitałowe; wsparcie mentoringowe

Keywords: capital support; investor; mentoring support; networking; startup ecosystem; startups

Otrzymano: 12 lutego 2025

Received: 12 February 2025

Zaakceptowano: 5 maja 2025

Accepted: 5 May 2025

Sugerowana cytacja/Suggested citation:

Nowak, B. (2025). Wybrane formy wsparcia w krakowskim ekosystemie startupowym – wyniki badań pilotażowych. *Przedsiębiorczość – Edukacja* [Entrepreneurship – Education], 21(1), 261–277. <https://doi.org/10.24917/20833296.211.18>

Wstęp

Innowacje stanowią siłę napędową współczesnych gospodarek (Szczepanowski, 2023) i są ważnym elementem budowania przewagi konkurencyjnej (Przysada-Sukiennik, 2022). W dynamicznym otoczeniu zewnętrznym o przetrwaniu przedsiębiorstw decydują innowacje, zwłaszcza innowacje modeli biznesowych (Ciszewska-Mlinarič, Wójcik, Obłój, 2023). Występuje tendencja do wzrostu otwartości przedsiębiorstw na innowacje z zewnątrz (Majzel, Byczkowska, 2021), co skutkuje wzrostem zdolności przedsiębiorstw do wdrażania innowacji modeli biznesowych (Ciszewska-Mlinarič, Wójcik, Obłój, 2023).

W dzisiejszych czasach, w których innowacyjność stała się kluczowym elementem funkcjonowania różnorodnych podmiotów, zarówno przedsiębiorstw dążących do utrzymania przewagi konkurencyjnej, jak i firm poszukujących sposobów na przetrwanie, szczególną rolę odgrywają start-upy (Maciejewski, 2022; Majzel, Byczkowska, 2021; Przysada-Sukiennik, 2022; Urbaniec, 2016). Celem start-upów jest wprowadzanie nowatorskich rozwiązań przynoszących korzyści nie tylko samej firmie, lecz także szerokiej sieci powiązań, w której przedsiębiorstwo funkcjonuje. Wspieranie takich przedsięwzięć jest istotną szansą na rozwój dla wielu podmiotów.

Start-upy, mimo że często nie dysponują dużymi budżetami ani wyspecjalizowanymi działami badawczo-rozwojowymi, a także mogą mieć ograniczony dostęp do wysoko wykwalifikowanego kapitału ludzkiego, niejednokrotnie odnoszą spektakularne sukcesy (Kuźmińska-Haberla, Bobowski, 2022). Analiza tych przypadków pozwala wyróżnić konkretne czynniki, które wpływają na sukces start-upów. Do kluczowych należą kompetencje założycieli, branża, w której operuje dany start-up, oraz moment wejścia na rynek. Jednakże czynniki te tracą na znaczeniu, gdy start-up funkcjonuje w niesprzyjającym środowisku biznesowym. Ekosystem, w którym działają start-upy w fazie załóżkowej, ma kluczowe znaczenie dla ich sukcesu i perspektyw dalszego rozwoju (Mańkowska, 2022).

Głównym celem artykułu jest próba identyfikacji wybranych form wsparcia dla start-upów, zwłaszcza w fazie załóżkowej, oferowanych przez ekosystem krakowski. Stolica Małopolski, będąca jednym z największych ośrodków akademickich w Polsce, ma naturalne predyspozycje, aby stać się jednym z kluczowych centrów rozwoju innowacyjnych pomysłów. W artykule są realizowane następujące cele szczegółowe:

- przedstawienie różnych sposobów definiowania start-upów,
- omówienie najważniejszych elementów ekosystemu startupowego,
- zaprezentowanie wybranych form wsparcia dla młodych przedsiębiorstw oferowanego przez najważniejsze instytucje związane z krakowskim ekosystemem startupowym,

- diagnoza wybranych zalet i wad badanego krakowskiego ekosystemu startupowego w świetle opinii uczestników tego środowiska.

W niniejszej pracy zastosowano następujące metody badawcze: studium przypadku (krakowski ekosystem startupowy) oraz pilotażowe badania ankietowe wśród celowo dobranych uczestników krakowskiego ekosystemu startupowego. W badaniu uwzględniono zarówno lokalne instytucje wspierające młode start-upy, jak i indywidualnych inwestorów oraz założycieli firm w fazie załóżkowej. Taki zakres badań ma na celu uzyskanie wyników, które umożliwią diagnozę wybranych zalet ekosystemu startupowego w Krakowie oraz identyfikację ewentualnych słabych stron mogących stanowić przeszkodę w rozwoju i we wprowadzaniu innowacyjnych produktów na rynek.

Artykuł składa się z pięciu rozdziałów. Kolejny rozdział przedstawia przegląd literatury, w tym definicje i charakterystykę start-upów z uwzględnieniem różnic w interpretacjach tego pojęcia oraz analizuje koncepcję ekosystemu startupowego, który odgrywa kluczową rolę w rozwoju młodych przedsiębiorstw. Następny rozdział opisuje metodykę badawczą zastosowaną w niniejszym artykule, w tym wybór próby i narzędzia badawcze, które posłużyły do analizy krakowskiego ekosystemu startupowego. Na tej podstawie zaprezentowano wyniki badań, w szczególności identyfikację wybranych form wsparcia krakowskiego ekosystemu dla start-upów na wczesnym etapie rozwoju. Ostatni rozdział zawiera syntetyczne wnioski z badań, praktyczne rekomendacje dla instytucji oraz wskazówki dla dalszych działań wspierających rozwój start-upów w Krakowie.

Pojęcie start-upu i elementy ekosystemu startupowego

Aby precyzyjnie zdefiniować ekosystem startupowy, należy najpierw przedstawić istotę samego pojęcia start-upu. Zarówno w literaturze, jak i w języku potocznym trudno jest znaleźć dwie identyczne definicje tego pojęcia. Sam termin pochodzi z języka angielskiego i nie ma jednoznacznego odpowiednika w języku polskim. Jedną z najpopularniejszych definicji zaproponował S. Blank – przedsiębiorca z Doliny Krzemowej i profesor Uniwersytetu Stanforda. Stworzył on koncepcję *Lean Start-up*. Blank definiuje start-up jako „tymczasową organizację, która poszukuje powtarzalnego i skalowalnego modelu biznesowego” (Blank, 2013: 62). Należy jednak pamiętać, że próby definiowania tego pojęcia są często subiektywne, co oznacza, że każdy autor formułuje własną definicję w nieco odmienny sposób. Inną przykładową definicję pochodzi od E. Riesa, którego podejście również zdobyło dużą popularność. Ries, przedsiębiorca i autor, uważa, że start-up to „ludzka instytucja stworzona z myślą o budowaniu nowych produktów lub usług w warunkach skrajnej niepewności” (Ries, 2011: 27). Gdy się analizuje te dwa sformułowania, widać wyraźnie, że autorzy skupili się na różnych cechach start-upu. Taka rozbieżność występuje przy niemal każdej próbie definiowania tego pojęcia. Podobnie jest w przypadku polskich autorów. Na przykład L. Bursiak (2013) określa start-up jako spółkę we wczesnej fazie rozwoju, zazwyczaj funkcjonującą do pięciu lat, korzystającą z zewnętrznego finansowania, np. w formie Private Equity. Z kolei J. Cieślík (2014) definiuje start-up jako młodą firmę high-tech zdolną, po zorganizowaniu kapitału, do wprowadzenia na rynek innowacyjnego rozwiązania. Mimo różnic w podejściu wszyscy autorzy operują wokół zbliżonych założeń dotyczących start-upów.

Warto przyrzeć się definicji, którą sformułowała A. Skala (2017: 17). Zaproponowała ona „spiralną definicję startupu”. Autorka podkreśla, że start-upem w szerokim ujęciu jest podmiot, którego zasoby wewnętrzne są ograniczone, a popyt na jego produkty jest

niepewny. W węższej definicji start-upu uwzględnia się podmioty, które poszukują innowacyjnego modelu biznesowego opartego na nowych technologiach. W znacznie węższym ujęciu do start-upów zalicza się podmioty, które osiągają kolejną fazę rozwoju, a mianowicie wprowadzają dysrupcyjne, czyli przełomowe, innowacje.

W ostatnich latach nastąpiła widoczna ewolucja w zakresie definiowania pojęcia start-upu. Jedną z najbardziej aktualnych definicji podaje M. Majewski (2022: 23). Podkreśla on, że obecnie start-upy są „młodymi firmami, które działają w warunkach dużej niepewności, wprowadzają innowacyjne produkty i są nastawione na sprzedaż w dużej skali”. W tej definicji zawarte są cztery cechy, które pozwalają uznać daną firmę za start-up:

- niepewność – start-upy nie mają pewności co do produktu końcowego oraz popytu na niego,
- innowacje – start-upy wprowadzają innowacje i dążą do tego, aby ich produkty zrewolucjonizowały rynek,
- młody wiek przedsiębiorstwa – start-upy funkcjonują do 5 lat, a w niektórych definicjach podaje się wiek do 10 lat,
- skalowalność – start-upy działają w branżach związanych z nowymi technologiami, co pozwala im na szybkie wdrażanie nowych produktów i osiąganie efektów skali (Majewski, 2022).

W literaturze występują różne podejścia do rozwoju start-upów i faz cyklu ich życia. Przykładowo K. Szczukiewicz (2022) wyróżnia sześć etapów rozwoju start-upów (tabela 1). Na poszczególnych etapach rozwoju start-upów występuje różne zapotrzebowanie na kapitał zewnętrzny. Najmniejsze jest w fazie załóżkowej, zaś w fazach późniejszych wzrasta zapotrzebowanie na venture capital i aniołów biznesu. Jest to związane z dynamicznym rozwojem start-upów (Majzel, Byczkowska, 2021).

Tabela 1. Etapy rozwoju startupów

Lp.	Faza rozwoju	Cechy danej fazy rozwoju
1.	Faza załóżkowa (<i>pre-seed stage</i>)	etap „przed siewem” – okres conceptualizacji pomysłu, czyli analizy pomysłu
2.	Faza początkowa (<i>seed stage</i>)	etap „siewu” – materializacja pomysłu, konkretyzowanie pomysłu, przygotowanie prototypu produktu
3.	Faza wczesnego rozwoju (<i>early stage</i>)	początek fazy, w której pomysł musi ewoluować, aby stać się użytecznym produktem wymagającym przetestowania
4.	Faza wzrostu (<i>growth stage</i>)	faza, w której widoczne są duży popyt rynkowy, wzrost liczby nowych klientów, wzrost przychodów
5.	Faza skalowania i ekspansji (<i>scaling stage</i>)	faza, w której start-up dysponuje sprawdzonym modelem biznesowym
6.	Faza wyjścia (<i>exit stage</i>)	faza, która nie zawsze musi dotyczyć wszystkich startupów

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Szczukiewicz, 2022: 29–31).

Po przedstawieniu definicji start-upu należy przeanalizować pojęcie ekosystemu w kontekście start-upów. Jest to złożone pojęcie, które różni autorzy definiują w nieco odmienny sposób, posługując się własnymi słowami kluczowymi i przemyśleniami. W skład ekosystemu startupowego wchodzi instytucje, właściciele start-upów, inwestorzy, studenci,

jak również wszystkie inne osoby zainteresowane problematyką start-upów. Jego głównym założeniem jest wspieranie tych grup w taki sposób, aby mogły się skutecznie rozwijać. Wsparcie to może przybierać różnorodne formy, począwszy od dostępu do kapitału ze strony instytucji czy inwestorów indywidualnych, poprzez transfer wiedzy, aż po dzielenie się doświadczeniami przez założycieli bardziej dojrzałych start-upów.

Kolejnym istotnym elementem w definicji ekosystemu startupowego jest jego fizyczna lokalizacja. Chociaż ekosystem może częściowo korzystać z digitalizacji, to jednak większość działań w jego ramach ma charakter fizyczny, np. organizowane są wydarzenia branżowe. Aby uwiarygodnić tak szeroką definicję, warto się odnieść do perspektywy innych autorów. S. Baloutsos, A. Karagiannaki i K. Pramatori (2022) podkreślają, że ekosystemy startupowe są procesami budowania środowiska wspierającego start-upy, które umożliwia im osiągnięcie sukcesu. Majewski (2022) twierdzi, że ekosystem startupowy opiera się na pięciu filarach: finansowaniu, kapitale ludzkim, regulacjach prawnych, kapitale społecznym oraz otoczeniu instytucjonalnym. Członkami ekosystemu mogą być zarówno start-upy w każdej fazie rozwoju, jak i dojrzałe firmy.

Z kolei A. Lipińska (2018) zauważa, że ekosystem startupowy składa się z przedsiębiorstw typu start-up na różnych etapach rozwoju oraz z przedsiębiorców i ich pracowników. Ważnym elementem są również instytucje wspierające, takie jak inkubatory, uniwersytety, organizacje świadczące usługi prawne, finansowe i konsultingowe, a także korporacje i instytucje finansowe. Do pozostałych organizacji wchodzących w skład ekosystemu należą instytuty badawcze, organizacje normalizacyjne, administracja publiczna i organizacje handlowe. Ekosystem startupowy obejmuje także idee, innowacje oraz inne zasoby informacyjne (Majewski, 2022). A. Kuźmińska-Haberla, S. Bobowski i W. Michalczyk (2019) definiują zaś ekosystem startupowy jako system składający się z ludzi, start-upów na różnych etapach rozwoju oraz organizacji różnego typu. Wszystkie te filary wchodziły w interakcje, przez co wspierają powstawanie i rozwój nowych start-upów. Najważniejsze elementy ekosystemu startupowego przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Elementy składowe ekosystemu startupowego

Elementy ekosystemu	Charakterystyka elementów ekosystemu startupowego
Start-upy w każdej fazie rozwoju	– przedsiębiorcy start-upów (założyciele, współwłaściciele, kadra kierownicza) – pracownicy start-upów
Instytucje z otoczenia start-upów	– inkubatory przedsiębiorczości – uczelnie wyższe – podmioty świadczące usługi prawne, konsultingowe, finansowe – duże korporacje – instytucje finansujące
Inne instytucje tworzące ekosystem	– administracja publiczna – organizacje normalizujące – instytuty badawcze – związki zawodowe

Zasoby ekosystemu	– pomysły, innowacje, informacja i inne zasoby – mentorzy i doradcy będący ważnym źródłem informacji dla start-upów – inwestorzy dostarczający źródeł finansowania dla start-upów – zasoby umożliwiające współpracę w przestrzeni rzeczywistej (<i>coworking</i>) i wirtualnej
-------------------	---

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Lipińska, 2018; Majewski, 2022).

Jednym z ważnych elementów ekosystemu startupowego są źródła finansowania młodych przedsiębiorstw typu start-up. Z badań, które przeprowadził Ł. Siemieniuk (2023) wśród właścicieli i pracowników start-upów, wynika, że finansowanie działalności start-upów odbywa się najczęściej z wykorzystaniem środków ich założycieli czy aniołów biznesu. Start-upy mogą zdobywać kapitał na rozwijanie swojej działalności także poprzez crowdfunding (finansowanie społecznościowe). Ten rodzaj alternatywnego finansowania jest realizowany przy założeniu, że osoby wpłacające środki na rzecz danego projektu zostaną później odpowiednio wynagrodzone przez projektodawcę na wcześniej ustalonych zasadach.

Omawiając ekosystem startupowy, należy również wspomnieć o tzw. fabrykach start-upów (*startup factories/studios*) (Ciszewska-Mlinarič, Wójcik, Obłój, 2023: 101). Jest to wyraźnie widoczne w obszarze współpracy korporacji i start-upów technologicznych. Główną ideą tego modelu biznesowego jest stworzenie możliwie najbardziej korzystnych warunków dla rozwoju start-upów. Takie start-upy otrzymują szeroki zakres wsparcia, tj. usługi prawne, księgowe, administracyjne, informatyczne, usługi w zakresie obsługi klienta, finansowanie w postaci kapitału zakładowego oraz profesjonalne doradztwo. Celem takiego szerokiego wsparcia dla start-upów jest podniesienie efektywności procesu wdrażania innowacji. Wskaźnik sukcesu różnych projektów innowacyjnych jest zazwyczaj niski, dlatego też fabryki start-upów dążą do coraz lepszego zarządzania start-upami. Fabryki start-upów są często udziałowcami start-upów i oczekują, że przynajmniej niektóre z nich odniosą sukces. Niektóre start-upy technologiczne są tworzone na zamówienie korporacji. Możliwa jest też opcja późniejszego wykupienia tych start-upów przez zamawiającego.

Metody badawcze

W niniejszej pracy zastosowano następujące metody badawcze: studium przypadku (krakowski ekosystem startupowy) oraz pilotażowe badania ankietowe wśród celowo dobranych uczestników krakowskiego ekosystemu startupowego.

W ramach studium przypadku krakowskiego ekosystemu startupowego zaprezentowano formy wsparcia dla młodych przedsiębiorstw oferowane przez trzy kluczowe instytucje: Krakowski Park Technologiczny (KPT), Fundację Wspierającą OMGKRK i fundację „Kraków Miastem Startupów” (KMS). Ponadto przedstawiono najważniejsze informacje dotyczące krakowskich start-upów w świetle raportu opublikowanego przez Fundację Wspierającą OMGKRK. W celu uzupełnienia analizy krakowskiego ekosystemu startupowego przeprowadzono pilotażowe badania ankietowe wśród uczestników tego ekosystemu. Należy zaznaczyć, że badania te były skierowane m.in. do przedstawicieli poprzednio wymienionych instytucji.

Przyjęto następujące kryteria doboru celowego respondentów do pilotażowych badań ankietowych:

1. są uczestnikami krakowskiego ekosystemu startupowego i pełnią różne funkcje w tym ekosystemie. Do próby badawczej zakwalifikowano m.in. takich respondentów jak:
 - anioł biznesu zrzeszony w stowarzyszeniu Sterling Angels,
 - inwestor wspierający start-upy i ekosystem dzięki swoim zasobom,
 - animator ekosystemu wspierający rozwój młodych firm poprzez edukację, budowę kontaktów, mentoring,
 - CEO dwóch start-upów,
 - przedstawiciel kadry kierowniczej jednej z organizacji pozarządowej, która wspiera start-upy poprzez szkolenia, warsztaty, mentoring, eventy, hackathony,
 - przedstawiciel instytucji wspierającej start-upy, który w pracy zawodowej zajmuje się profesjonalnym doradztwem dla start-upów, głównie w zakresie modelu biznesowego;
2. mają doświadczenie i wnoszą wkład w rozwój lokalnego ekosystemu startupowego poprzez takie działania jak:
 - prowadzenie start-upu w fazie załóżkowej z siedzibą w Krakowie,
 - udzielanie wsparcia merytorycznego lub finansowego start-upom,
 - organizowanie wydarzeń, szkoleń lub konkursów skierowanych do start-upów,
 - przekazywanie kapitału start-upom lub instytucjom wspierającym środowisko startupowe w Krakowie,
 - świadczenie usług prawnych na rzecz instytucji związanych z ekosystemem startupowym, takich jak fundacja „Kraków Miastem Startupów” oraz Fundacja OMGKRK i wspieranie tych instytucji;
3. uczestniczą w cyklicznych konferencjach i innych spotkaniach adresowanych do społeczności krakowskiego ekosystemu startupowego. Podczas konferencji i spotkań integrujących społeczność tego ekosystemu dali się poznać jako osoby mające doświadczenie oraz rozbudowaną sieć kontaktów, czym się dzielą i z czego korzystają przy wspieraniu pozostałych członków ekosystemu. Dodatkowo, niektórzy z nich wspierają start-upy podczas zdobywania finansowania.

W niniejszej pracy przyjęto, że będą przeprowadzone badania wstępne, pilotażowe. Badania pilotażowe umożliwiają wstępne przetestowanie procedury badawczej i kwestionariusza ankiety. Liczebność próby w badaniach pilotażowych jest zróżnicowana i zależy m.in. od specyfiki i celu badania. Przykładowo w badaniach pilotażowych dotyczących otwartości innowacyjnej polskich start-upów próba obejmowała 36 podmiotów (Roszkowska, 2018). Z kolei badania dotyczące ekosystemu startupowego we Wrocławiu przeprowadzono wśród trzech grup respondentów (Kuźmińska-Haberla, 2022). Pierwszą grupę stanowiły start-upy (15 przedsiębiorstw), drugą grupę – instytucje otoczenia biznesu i inne podmioty wspierające (5 respondentów), a trzecią grupę – eksperci (5 respondentów).

W praktyce badawczej można się spotkać z podejściem, w którym przyjmuje się, że liczebność próby w badaniu pilotażowym może wynosić około 10% planowanej próby docelowej. W związku z tym ankietę przesłano do 12 celowo dobranych uczestników krakowskiego ekosystemu startupowego. Ankiety były rozsyłane drogą elektroniczną, a dostęp do nich mieli tylko wyselekcjonowani respondenci, co pozwoliło ograniczyć próbę badawczą do osób faktycznie związanych z krakowskim ekosystemem startupowym. Badania ankietowe przeprowadzono w lipcu 2024 r. Wprawdzie ankiety wysłano do celowo dobranych respondentów, ale udzielane odpowiedzi były anonimowe. Otrzymano zwrot

odpowiedzi od siedmiu respondentów. Wskaźnik zwrotności ankiet wynosił zatem ponad 58%. Analizie poddano wszystkie otrzymane ankiety.

Kwestionariusz ankiety zawierał krótką metryczkę, pięć pytań zamkniętych i jedno pytanie otwarte. Pytania zamknięte były wielokrotnego wyboru. Zostały one zaprojektowane tak, aby respondenci – poprzez wybór różnych wariantów odpowiedzi – mieli możliwość wyrażenia swoich opinii i doświadczeń związanych z funkcjonowaniem ekosystemu.

Jedno pytanie w kwestionariuszu ankietowym było otwarte. Pytanie otwarte nie sugeruje odpowiedzi i umożliwia dużą swobodę w zakresie treści odpowiedzi. Jednakże pytanie otwarte może być niekorzystne dla wyników badań i prowadzić do otrzymania odpowiedzi niejednoznacznych (Stachak, 2006). Odpowiedzi respondentów na pytanie otwarte przedstawiono w tabeli 4. Zawierają one ocenę działań podejmowanych przez krakowski ekosystem startupowy na rzecz wspierania młodych przedsiębiorstw, zwłaszcza w fazie załazkowej.

Wybór tego podejścia badawczego pozwala na przeprowadzenie badań o charakterze pilotażowym, przez co umożliwia identyfikację kluczowych problemów i zasobów ekosystemu, co może stanowić podstawę do bardziej szczegółowych badań w przyszłości. Zaletą badania ankietowego jest możliwość zgromadzenia różnorodnych opinii w krótkim czasie, co jest istotne w badaniach pilotażowych. Ograniczeniami tej metody mogą być subiektywizm respondentów oraz potencjalna stronniczość wynikająca z ich zaangażowania w ekosystem. Przedstawione szczegóły badania pozwalają jednak na powtórzenie procedury i odtworzenie wyników przez innych badaczy zainteresowanych tematyką ekosystemów startupowych.

Formy wsparcia dla młodych przedsiębiorstw w krakowskim ekosystemie startupowym

W niniejszym artykule zaprezentowano formy wsparcia dla młodych przedsiębiorców, oferowane przez główne instytucje ekosystemu startupowego w Krakowie (tabela 3). Do kluczowych instytucji tego ekosystemu należą m.in. Krakowski Park Technologiczny (KPT), Fundacja Wspierająca OMGKRK i fundacja „Kraków Miastem Startupów” (KMS).

Tabela 3. Formy wsparcia dla młodych przedsiębiorstw, oferowane przez kluczowe instytucje ekosystemu startupowego w Krakowie

Instytucje ekosystemu startupowego	Formy wsparcia dla młodych przedsiębiorstw
Krakowski Park Technologiczny (KPT)	– kompleksowa oferta dla przedsiębiorców (<i>one-stop-shop</i>) – szeroki wachlarz usług skierowanych do start-upów – oferowanie powierzchni biurowej na wynajem w atrakcyjnych cenach – profesjonalne doradztwo, mentoring i specjalistyczne usługi (np. badania produktowe, konsultacje z zakresu <i>UX – User Experience</i>) – pomoc w zdobywaniu finansowania – dostęp do profesjonalnych zasobów (np. studio filmowe, <i>data center</i>, usługi <i>cloud computing</i>)

Fundacja Wspierająca OMGKRK	– wspieranie krakowskiego ekosystemu startupowego poprzez budowanie jego społeczności obejmującej przedsiębiorców, inwestorów, studentów i inne osoby zainteresowane problematyką start-upów – budowanie marki ekosystemu startupowego w Krakowie – organizowanie spotkań integrujących społeczność krakowskiego systemu startupowego (np. comiesięczne wydarzenia pod nazwą „OMGKRK Hangouts” i coroczne wydarzenia „Summer Jam”)
Fundacja „Kraków Miastem Startupów” (KMS)	– działalność szkoleniowa i edukacyjna dla osób prowadzących działalność gospodarczą lub planujących jej rozpoczęcie (np. Szkoła Letnia Innowacji i Przedsiębiorczości) – budowanie relacji między start-upami a innymi przedsiębiorstwami, administracją rządową i uczelniami wyższymi – szeroki zakres programów skierowanych do przedsiębiorców będących na wczesnym etapie rozwoju swojego start-upu – programy edukacyjne dla uczniów szkół ponadpodstawowych w zakresie przedsiębiorczości (np. Akademia Młodego Przedsiębiorcy, Szkolny Maraton Innowacji)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (KPT, 2024a; 2024, 10 lipca; 2024b; 2024, 10 lipca; OMGKRK, 2024b; 2024, 20 lipca; KMS, 2024a, 2024, 10 lipca; KMS, 2024b; 2024, 10 lipca).

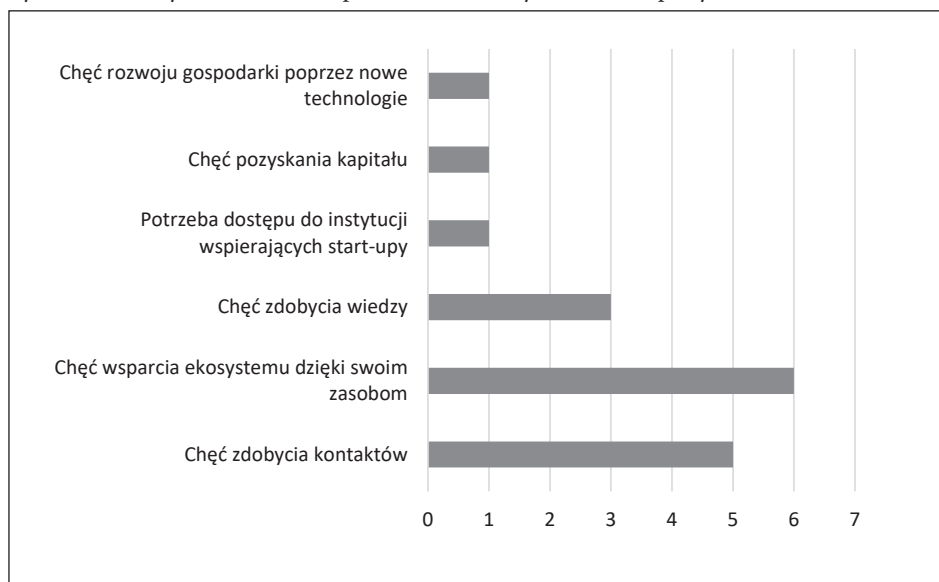
Wymienione instytucje wspierające młode przedsiębiorstwa oferują szeroki wachlarz usług, zwłaszcza dostęp do finansowania, mentoringu oraz zasobów wiedzy. Tworzy to sprzyjające warunki dla start-upów, szczególnie w początkowych fazach działalności.

Według raportu opublikowanego w 2024 r. przez Fundację Wspierającą OMGKRK szacunkowa liczba start-upów w Krakowie wynosi ponad 250. Autorzy raportu przeprowadzili szczegółowe badania wśród 140 start-upów i ustalili, że większość z tych firm (59,3%) powstała w ciągu ostatnich pięciu lat. Najbardziej preferowaną formą prawną-organizacyjną zakładanych start-upów była spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Taką formę wybrało 78,6% badanych start-upów. Zdecydowana większość krakowskich start-upów (85%) zatrudnia do 50 pracowników. Największą grupę start-upów (32,8%) stanowią podmioty zatrudniające do pięciu pracowników. Zdecydowana większość krakowskich start-upów (76%) stosuje model biznesowy *Business to Business* (B2B) i oferuje swoje produkty innym firmom (OMGKRK, 2024a, 2025, 19 marca).

W niniejszej pracy przedstawiono również wyniki badań pilotażowych przeprowadzonych wśród uczestników krakowskiego ekosystemu startupowego. W metryczce respondenci określali, jaką rolę odgrywają w krakowskim ekosystemie startupowym. Badani mieli możliwość wyboru wśród takich kategorii jak inwestor, przedstawiciel start-upu, przedsiębiorca, przedstawiciel instytucji związanej z krakowskim ekosystemem startupowym oraz inna rola (wskazana przez respondenta). W badaniach uczestniczyło zatem dwóch przedstawicieli kluczowych instytucji krakowskiego ekosystemu startupowego (wymienionych w tabeli 3), prawnik wspierający te instytucje, przedstawiciel start-upów (CEO dwóch start-upów) oraz trzech inwestorów. Niektórzy inwestorzy wskazywali na odgrywanie dwóch ról w ekosystemie startupowym, np. inwestor i przedsiębiorca oraz inwestor i przedstawiciel start-upu. Zdecydowana większość respondentów zadeklarowała, że uczestniczy w krakowskim ekosystemie startupowym dłużej niż trzy lata, a tylko jeden z nich jest związany z tym ekosystemem nieco krócej, tj. od dwóch do trzech lat.

Po ustaleniu profilu respondentów poproszono ich o odpowiedź na pytanie, dlaczego angażują się w krakowski ekosystem startupowy. Było to pytanie wielokrotnego wyboru. Ustalono, że najczęstszym powodem była chęć wsparcia rozwoju ekosystemu startupowego w Krakowie (rycina 1). Taka odpowiedź była wybierana głównie przez inwestorów i przedstawicieli instytucji związanych z tym ekosystemem. Są to respondenci dysponujący doświadczeniem i zasobami, które umożliwiają im wspieranie innych uczestników tego środowiska, a zwłaszcza start-upów. Inwestorzy oferują wsparcie finansowe dla młodych przedsiębiorstw, a przedstawiciele instytucji związanych z ekosystemem realizują przede wszystkim wsparcie mentoringowe i doradcze (por. tabela 3).

Rycina 1. Powody uczestnictwa respondentów w ekosystemie startupowym w Krakowie

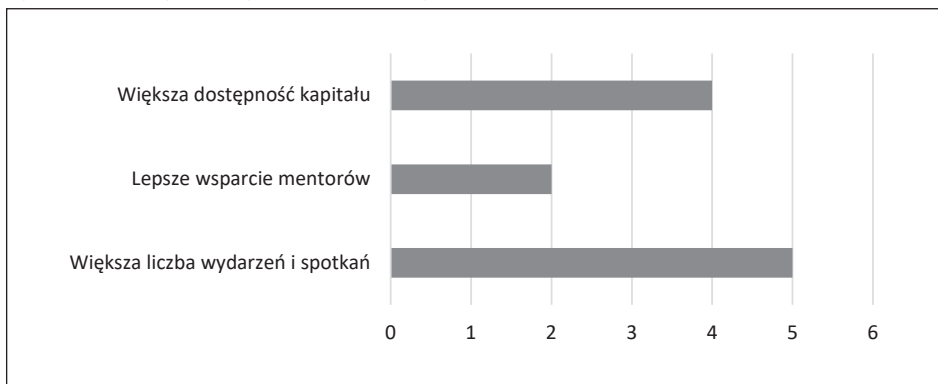


Źródło: badania własne (N=7).

Z informacji zaprezentowanych na rycinie 1 wynika, że kolejną często zaznaczaną odpowiedzią była chęć zdobycia nowych kontaktów. Taka odpowiedź była wybierana przez przedstawicieli start-upów i przez inwestorów. Cykliczne konferencje i spotkania integrujące społeczność krakowskiego ekosystemu startupowego skupiają wielu wartościowych przedstawicieli tego środowiska. Respondenci dostrzegają w nich możliwość pozyskiwania kolejnych, cennych kontaktów. Następnym najczęściej wymienianym powodem uczestnictwa w ekosystemie startupowym była chęć poszerzenia wiedzy. Najmniejszą wagę respondenci przypisywali takim przesłankom jak pozyskanie kapitału, rozwój gospodarki poprzez nowe technologie oraz dostęp do instytucji wspierających start-upy.

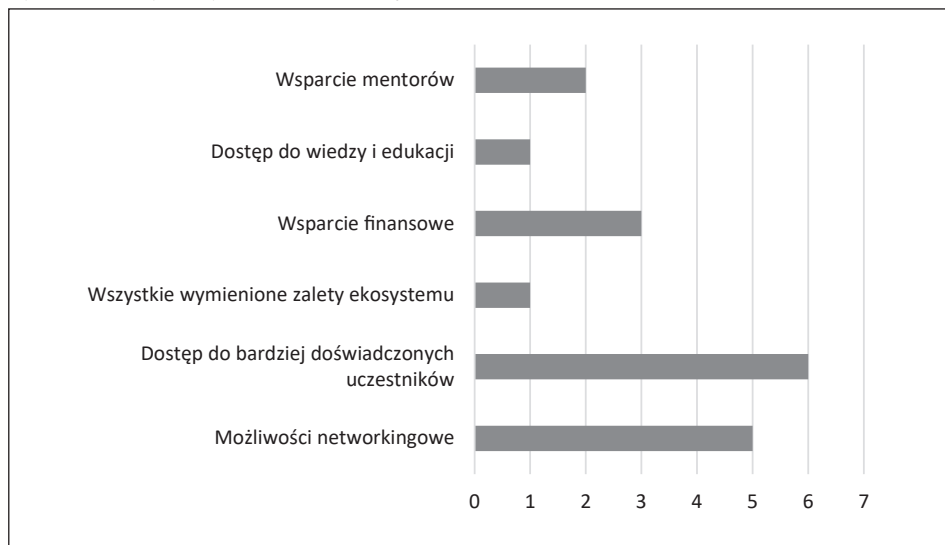
Kolejne pytanie dotyczyło zmian zachodzących w krakowskim ekosystemie startupowym na przestrzeni lat. Najczęściej wskazywane zmiany obejmowały większą liczbę wydarzeń oraz lepszy dostęp do kapitału (rycina 2). Dla młodych firm w fazie załazkowej ułatwiony dostęp do kapitału jest jednym z kluczowych czynników sukcesu. Równie istotna jest zwiększona liczba spotkań, które sprzyjają nawiązywaniu wartościowych kontaktów,

Rycina 2. Zmiany w ekosystemie startupowym w Krakowie w świetle opinii respondentów



Źródło: badania własne (N=7).

Rycina 3. Zalety ekosystemu startupowego w Krakowie w świetle opinii respondentów



Źródło: badania własne (N=7).

co stanowi kolejny ważny czynnik prorozwojowy. Inni ankietowani podkreślili, że jakość wsparcia mentoringowego znacząco się poprawiła.

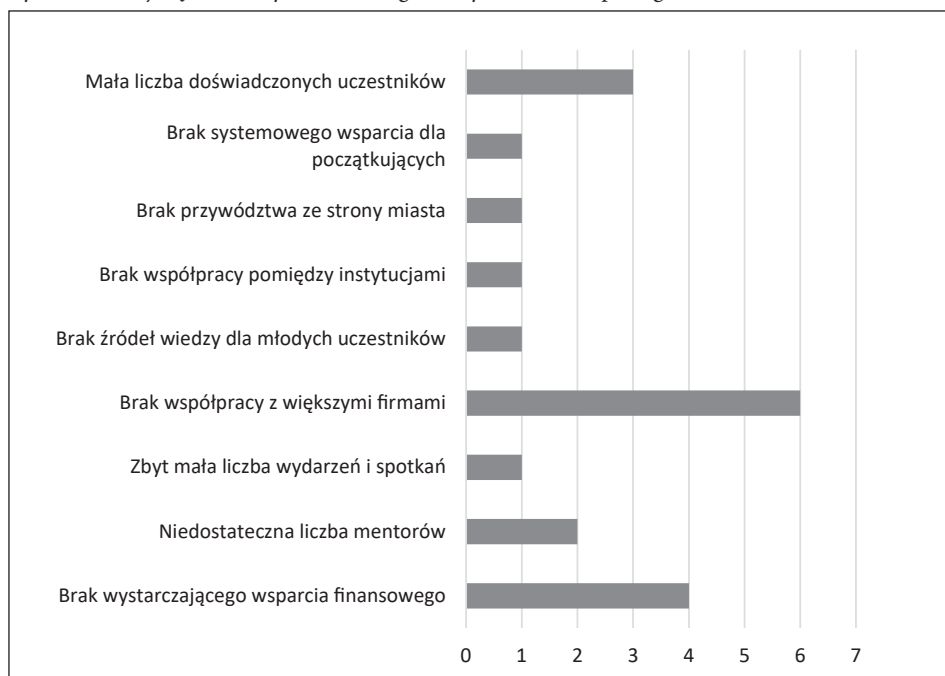
Jedno z kluczowych pytań w badaniu dotyczyło elementów, za które uczestnicy cenią krakowski ekosystem startupowy. Odpowiedzi były stosunkowo przewidywalne, ponieważ większość respondentów wskazała, że najbardziej cenią możliwość interakcji oraz nawiązywania relacji z bardziej doświadczonymi członkami ekosystemu (rycina 3). Te relacje nie tylko umożliwiają wymianę wiedzy, lecz także otwierają drogę do cennych kontaktów, które mogą być kluczowe na dalszych etapach rozwoju start-upu. Dla wielu młodych przedsiębiorców dostęp do doświadczonych mentorów i osób, które odniosły sukces, stanowi istotne wsparcie pozwalające im unikać typowych błędów oraz przyspieszać rozwój ich przedsięwzięć.

Uczestnicy badania wskazywali, że krakowski ekosystem startupowy jest miejscem, w którym start-upy i instytucje wspierające chętnie dzielą się zasobami i wiedzą, co sprzyja budowaniu społeczności opartej na wzajemnym wsparciu. Respondenci zwrócili również uwagę na łatwość dostępu do wydarzeń networkingowych, takich jak warsztaty, prelekcje i spotkania, które tworzą okazję do poznania nowych osób i zacieśniania relacji biznesowych. Dzięki temu krakowski ekosystem stanowi platformę do wymiany perspektyw i podejść, co przyczynia się do jego dynamicznego rozwoju i pozytywnie wpływa na jego postrzeganie w oczach uczestników.

Inną ważną badaną kwestią były trudności, które uczestnicy ekosystemu startupowego uznali za najbardziej istotne. Według respondentów największym problemem jest współpraca z większymi firmami, takimi jak korporacje, które często nie są skłonne do angażowania się w relacje z młodymi start-upami. Tego rodzaju współpraca mogłaby stanowić istotne wsparcie dla start-upów umożliwiające im korzystanie z zasobów i doświadczenia większych graczy na rynku. Brak tego rodzaju kooperacji stanowi jednak znaczącą barierę rozwoju dla mniejszych firm.

Kolejnym problemem, na który zwrócili uwagę respondenci, jest niedostateczne wsparcie finansowe dla start-upów. Taką opinię wyraziło czterech respondentów (czyli ponad 57% ankietowanych). Taki wariant odpowiedzi w ankiecie wybrało zarówno dwóch inwestorów,

Rysunek 4. Największe wady krakowskiego ekosystemu startupowego



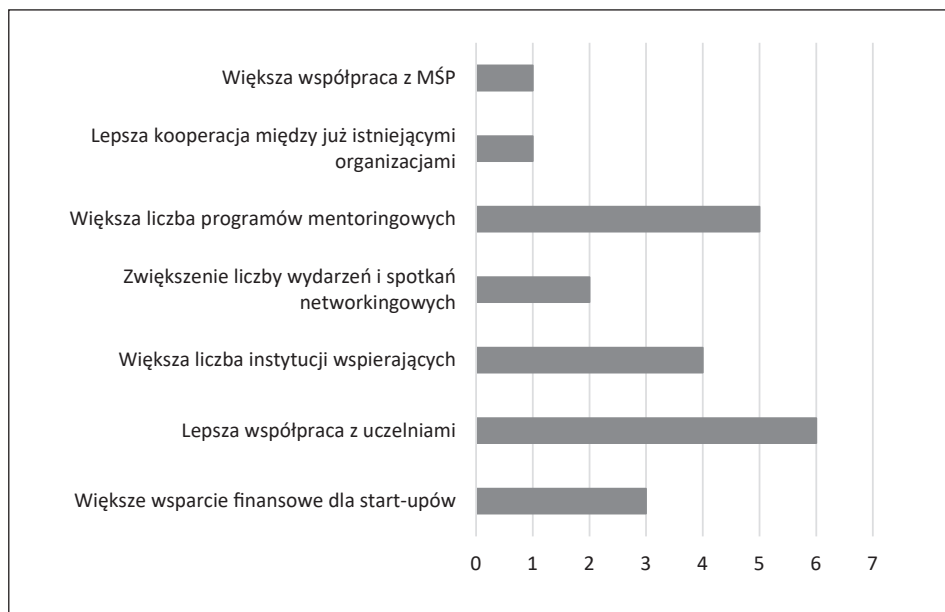
Źródło: badania własne (N=7).

jak i dwóch respondentów reprezentujących instytucje wspierające start-upy lub powiązanych z tymi instytucjami. W obecnych trudnych warunkach makroekonomicznych, charakteryzujących się wysokimi stopami procentowymi oraz ograniczonym dostępem

do taniego kapitału, wsparcie finansowe dla start-upów może być niewystarczające. Ograniczona dostępność kapitału może wpływać na spowolnienie rozwoju młodych firm oraz na ich zdolność do wprowadzania innowacji (rycina 4). Te czynniki – trudności we współpracy z dużymi firmami i ograniczone wsparcie finansowe – mogą hamować potencjał rozwojowy startupów, zwłaszcza tych we wczesnej fazie działalności.

W końcowej części ankiety respondenci zaproponowali kierunki zmian, które mogłyby się przyczynić do poprawy funkcjonowania krakowskiego ekosystemu startupowego. Najczęściej wskazywaną rekomendacją była potrzeba lepszej współpracy z uczelniami – tę odpowiedź wybrało 85,7% uczestników badania. Respondenci zauważyli, że silniejsze powiązania między start-upami a środowiskiem akademickim mogłyby sprzyjać przepływowi wiedzy oraz ułatwiać dostęp do wykwalifikowanego kapitału ludzkiego, co jest kluczowe dla rozwoju innowacji. Kolejną istotną potrzebą, którą zauważyli respondenci, jest

Rycina 5. Kwestie wymagające zmiany w krakowskim ekosystemie startupowym według respondentów



Źródło: badania własne (N=7).

zwiększenie liczby programów mentoringowych skierowanych do mniej doświadczonych uczestników ekosystemu. Programy te mogłyby pomóc młodym przedsiębiorcom lepiej przygotować się do wyzwań związanych z prowadzeniem start-upu, a także umożliwić im czerpanie wiedzy od bardziej doświadczonych mentorów. Ponadto 57% respondentów zwróciło uwagę na potrzebę zwiększenia liczby instytucji wspierających ekosystem oraz start-upy. Większa liczba instytucji mogłaby wprowadzić szerszy wachlarz usług i zasobów, takich jak doradztwo, finansowanie czy przestrzeń do pracy, co mogłoby przyciągnąć nowych uczestników do ekosystemu (rycina 5).

W tabeli 4 przedstawiono opinie respondentów wyrażone w pytaniu otwartym.

Respondenci mieli możliwość wyrażenia swoich opinii na temat działań podejmowanych przez lokalny ekosystem w procesie wspierania start-upów w fazie załączkowej. Respondenci podkreślili, że ekosystem ten zapewnia kluczowe wsparcie, zwłaszcza dla firm w fazie załączkowej. Dzięki licznie działającym inkubatorom start-upy mają możliwość weryfikacji swoich pomysłów poprzez uzyskanie profesjonalnego doradztwa, a dostęp do kapitału stwarza większe możliwości rozwoju. Ponadto w przypadku braku wystarczającej wiedzy i dostatecznego doświadczenia młodzi przedsiębiorcy mogą skorzystać z programów mentoringowych, co umożliwi im szybszy rozwój i minimalizację ryzyka. Jednakże dwóch respondentów zwróciło uwagę na ograniczoną liczbę programów dostosowanych do fazy rozwoju start-upów i specyfiki branży. Ponadto jeden z inwestorów wymienił stosunkowo niewielką liczbę wysokiej jakości projektów, czyli takich start-upów w fazie załączkowej, które miałyby szanse rozwoju i odniesienia sukcesu na rynku.

Tabela 4. Ocena działań podejmowanych przez krakowski ekosystem startupowy w procesie wspierania młodych start-upów w świetle opinii respondentów

Duże znaczenie działań podejmowanych przez ekosystem	Niewystarczający zakres działań podejmowanych przez ekosystem
– szansa na weryfikację pomysłu z potencjalnymi współpracownikami – bardzo duży dostęp do kapitału, wiele eventów i mentorzy bardzo otwarci na dzielenie się wiedzą – mnogość inkubatorów, (pre-)akceleratorów oraz edukacja związana z prelekcjami podczas wydarzeń – wsparcie osób na samym początku działalności (działalność KMS) – wsparcie finansowe i mentoringowe projektów w fazie załączkowej	– pozostawianie start-upów samym sobie na dalszych etapach rozwoju – niewystarczające mechanizmy wsparcia: brak form pomocy dostosowanych do stadium rozwoju firm i specyfiki branży – niewystarczająca liczba dobrych projektów (start-upów w fazie załączkowej)

Źródło: badania własne.

Podsumowując – krakowski ekosystem startupowy zapewnia młodym przedsiębiorcom dostęp do kluczowych zasobów, takich jak kapitał, mentoring oraz przestrzeń do weryfikacji i rozwijania pomysłów. Dzięki szerokiej gamie inicjatyw, w tym programom mentoringowym i sieciom networkingowym, start-upy mogą korzystać ze wsparcia bardziej doświadczonych uczestników ekosystemu, co sprzyja ich dynamicznemu rozwojowi.

Respondenci wskazali na trudności we współpracy z większymi firmami, niedostateczne wsparcie finansowe oraz ograniczoną liczbę programów skierowanych do start-upów na bardziej zaawansowanych etapach rozwoju. Sugestie dotyczące poprawy współpracy z uczelniami, zwiększenia liczby programów mentoringowych oraz rozbudowy infrastruktury wsparcia mogą być traktowane jako wskazówki dla dalszego rozwoju ekosystemu. W efekcie krakowski ekosystem startupowy, mimo istniejących wyzwań, pozostaje wartościowym wsparciem dla młodych przedsiębiorstw i przejawia znaczący potencjał dalszego rozwoju.

Podsumowanie i wnioski

Ważnym ogniwem krakowskiego ekosystemu startupowego są instytucje wspierające młode przedsiębiorstwa, zwłaszcza w fazie załazkowej. Kluczowe instytucje tego ekosystemu: Krakowski Park Technologiczny, Fundacja Wspierająca OMGKRRK i fundacja „Kraków Miastem Startupów”, oferujące dostęp do finansowania, mentoringu oraz zasobów wiedzy, odpowiadają za tworzenie sprzyjających warunków dla start-upów, zwłaszcza w początkowych fazach działalności.

Na podstawie badań przeprowadzonych wśród uczestników krakowskiego ekosystemu startupowego można stwierdzić, że młode start-upy znajdują w nim istotne wsparcie. Krakowski ekosystem oferuje zasoby, które mogą pomóc rozwijającym się firmom na wczesnym etapie. Natomiast mechanizmy wsparcia mogą okazać się niewystarczające dla start-upów w bardziej zaawansowanych fazach rozwoju, ponieważ niektórzy respondenci dostrzegają brak form pomocy dostosowanych do fazy rozwoju startupów i specyfiki branży. Częstym problemem jest brak współpracy między ekosystemem a dużymi firmami, takimi jak korporacje.

Mimo tych ograniczeń respondenci dostrzegli postęp w rozwoju krakowskiego ekosystemu startupowego, zwłaszcza w zakresie wsparcia dla start-upów w fazie załazkowej, które jeszcze nie posiadają gotowego produktu. Takim młodym firmom ekosystem oferuje liczne możliwości. Organizowane wydarzenia tematyczne umożliwiają dostęp do bardziej doświadczonych uczestników, co pozwala start-upom na zdobywanie cennego doświadczenia bez samodzielnego popełniania błędów. Duże możliwości networkingowe w krakowskim ekosystemie sprzyjają również nawiązywaniu relacji, które mogą pomóc w znalezieniu odpowiednich współzałożycieli oraz pracowników.

Z praktycznego punktu widzenia wyniki badań wskazują na potrzebę rozszerzenia dostępnych zasobów i programów wsparcia, aby krakowski ekosystem mógł lepiej odpowiadać na potrzeby start-upów na każdym etapie rozwoju. Sugeruje to, że istnieje konieczność wzmacniania współpracy między ekosystemem a większymi firmami oraz dalszego rozwoju programów mentoringowych, zwłaszcza dla mniej doświadczonych przedsiębiorców.

Ograniczeniem badawczym jest uwzględnienie w studium przypadku krakowskiego ekosystemu startupowego jedynie trzech kluczowych instytucji oferujących różne formy wsparcia młodych przedsiębiorstw. Nie pozwala to na charakterystykę całego ekosystemu startupowego w Krakowie. W przyszłych badaniach należałoby poszerzyć zakres analizy o inne instytucje i podmioty tworzące lokalny ekosystem startupowy.

Ograniczeniami przeprowadzonych badań ankietowych są też ich pilotażowy charakter, mała liczebność próby i skupienie się wyłącznie na respondentach związanych z krakowskim ekosystemem. Może to wpływać na subiektywizm wyników i nie pozwala na ich uogólnienie. Badanie przeprowadzono w formie pilotażowej, co pozwala jedynie na wyciągnięcie wstępnych wniosków i wymaga dalszej, bardziej pogłębionej analizy. W przyszłych badaniach należy zwiększyć liczebność próby oraz uwzględnić szerszy zakres uczestników, w tym przedstawicieli korporacji i instytucji finansowych. Pozwoliłoby to na pełniejsze zrozumienie czynników wpływających na rozwój start-upów na różnych etapach ich działalności. Ważnym kierunkiem przyszłych badań może być porównanie krakowskiego ekosystemu startupowego z innymi regionalnymi ekosystemami.

Literatura

References

- Baloutsos, S., Karagiannaki, A., Pramataris, K. (2022). Identifying contradictions in an incumbent-startup ecosystem – an activity theory approach. *European Journal of Innovation Management*, 25(6), 527–548. DOI: <https://doi.org/10.1108/EJIM-04-2020-0114>.
- Blank, S. (2013). Why the lean start-up changes everything. *Harvard Business Review*, 91(5), 63–72.
- Bursiak, L. (2013). Diagnoza i pozycjonowanie sytuacji finansowej firm start-up oraz spółek z rynku NewConnect w roku 2011, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse. Rynki finansowe. Ubezpieczenia*, 59, 49–58.
- Cieślak, J. (2014). *Przedsiębiorczość, polityka, rozwój*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie Sedno.
- Ciszewska-Mlinarič, M., Wójcik, P., Oblój, K., (2023). Innowacje modeli biznesowych – wyzwania strategiczne. W: N. Ciszewska-Mlinarič (red.), *Przyszłość jest dziś. Trendy kształtujące biznes, społeczeństwo i przywództwo*. Warszawa: Akademia Leona Koźmińskiego, 83–104. DOI: <https://doi.org/10.7206/978-83-66502-11-6>.
- KMS (2024a; 2024, 10 lipca). Misja KMS. Pozyskano z: <https://kms.org.pl/nasza-misja>.
- KMS (2024b; 2024, 10 lipca). Projekty KMS. Pozyskano z: <https://kms.org.pl/projekty>.
- KPT (2024a; 2024, 10 lipca). O KPT. Pozyskano z: <https://www.kpt.krakow.pl/o-nas/o-kpt>.
- KPT (2024b; 2024, 10 lipca). Oferta KPT dla startupów. Pozyskano z: <https://www.kpt.krakow.pl/start-upy/oferta-kpt-dla-startupow>.
- Kuźmińska-Haberla, A., Bobowski, S. (red.). (2022). *Rola ekosystemu w rozwoju startupów. Przypadek Wrocławia*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Kuźmińska-Haberla, A. (2022). Ekosystem startupowy Wrocławia w świetle badań empirycznych. W: A. Kuźmińska-Haberla, S. Bobowski (red.), *Rola ekosystemu w rozwoju startupów. Przypadek Wrocławia*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 159–191. DOI: <https://doi.org/10.15611/2022.09.1.06>.
- Kuźmińska-Haberla, A., Bobowski, S., Michalczyk, W. (2019). Ekosystem startupowy w krajach Grupy Wyszehradzkiej ze szczególnym uwzględnieniem Wrocławia. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 63(11), 55–70. DOI: <https://doi.org/10.15611/pn.2019.11.04>.
- Lipińska, A. (2018). Koncepcje i kluczowe czynniki rozwoju ekosystemów startupów. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 351, 46–57.
- Maciejewski, M. (2022). Startupy jako szczególny przejaw przedsiębiorczości. W: W. Pasierbek, K. Wach (red.), *Przedsiębiorczość*. Kraków: Wydawnictwo Naukowe Akademii Ignatianum w Krakowie, 143–158.
- Majewski, M. (2022). Startupy i ich ekosystem, w: A. Kuźmińska-Haberla, S. Bobowski (red.), *Rola ekosystemu w rozwoju startupów. Przypadek Wrocławia*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 15–35. DOI: <https://doi.org/10.15611/2022.09.1.01>.
- Majzel, A., Byczkowska, M. (2021). Wybrane problemy funkcjonowania startupów w Polsce. W: A. Stępiak-Kucharska, M. Piekut (red.), *Współczesne problemy gospodarki w czasach kryzysu*. Płock: Politechnika Warszawska – Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych w Płocku, 155–166.
- Mańkowska, N. (2022). Charakterystyka, źródła finansowania i wartość start-upów branży MedTech w Polsce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 66(4), 100–115.
- OMGKRK (2024a; 2025, 19 marca). Krakow Startup Report. Pozyskano z: <https://www.omgkrk.com/krakow-startups-report/>.
- OMGKR (2024b; 2024, 20 lipca). Our mission. Pozyskano z: <https://www.omgkrk.com/our-mission>.
- Przysada-Sukiennik, P. (2022). Kapitał ludzki jako kluczowy zasób startupów. W: A. Kuźmińska-Haberla, S. Bobowski (red.), *Rola ekosystemu w rozwoju startupów. Przypadek Wrocławia*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 104–128. DOI: <https://doi.org/10.15611/2022.09.1.04>.

- Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful*. New York: Crown Business.
- Roszkowska, D. (2018). Otwartość innowacyjna polskich podmiotów typu start-up. Wyniki badań pilotażowych. *Studia i Prace WNEiZ US*, 52(1), 163–174. DOI: <https://doi.org/10.18276/sip.2018.52/1-14>.
- Siemieniuk, Ł. (2023). Crowdfunding jako innowacyjna forma finansowania przedsiębiorstw typu start-up. *Zeszyty Naukowe Akademii Górnośląskiej*, 9, 136–144. DOI: <https://doi.org/10.53259/2023.9.13>.
- Skala, A. (2017). Spiralna definicja startupu. *Przegląd Organizacji*, 9, 33–39. DOI: <https://doi.org/10.33141/po.2017.09.05>.
- Stachak, S. (2006). *Podstawy metodologii nauk ekonomicznych*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Szczepanowski, A.E. (2023). Czynniki zewnętrzne wpływające na innowacyjność przedsiębiorstw województwa podlaskiego. *Przedsiębiorstwo & Finanse*, 33, 79–96.
- Szczukiewicz, K. (2022). *Jak uruchomić start-up. Poradnik*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Urbaniec, M. (2016). Sustainable competitiveness: Opportunities and challenges for Poland's economy. *Ekonomia i Środowisko*, 4(59), 34–51.

Bartłomiej Nowak, student kierunku przedsiębiorczość i innowacje w gospodarce na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Aktywnie działa w Kole Naukowym Przedsiębiorczości i Innowacji oraz Kole Naukowym Analizy Danych. Jego zainteresowania skupiają się na start-upach, zwłaszcza tych we wczesnych fazach rozwoju. Poprzez uczestnictwo w inicjatywach krakowskiego ekosystemu startupowego, takich jak „Hangouts” organizowane przez Fundację OMGKRK, pogłębia swoją wiedzę na temat funkcjonowania start-upów i wyzwań, przed którymi stają na początku działalności.

Bartłomiej Nowak is a student of Entrepreneurship and Innovation in the Economy, at the Krakow University of Economics. He is actively involved in the Entrepreneurship and Innovation Academic Circle and the Data Analysis Academic Circle. His interests focus on startups, especially those in the early stages of development. By participating in initiatives of the Krakow startup ecosystem, such as the Hangouts organized by the OMGKRK Foundation, he deepens his knowledge of how startups operate and the challenges they face in the early stages.

Adres/Address

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa
Instytut Ekonomii
Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji
ul. Rakowicka 27
31-510 Kraków, Poland
e-mail: bartlomiejnowak04@gmail.com