

Dețineți o afacere românească de tip scaleup în căutare de investitori? Iată ce trebuie să faceți.

Mediul antreprenorial local se dezvoltă rapid, iar startup-urile din România care își continuă strategia de dezvoltare încep să își extindă rețeaua și în străinătate. Exemple de succes cum ar fi **UIPath** care au atras 400 de milioane de euro din fonduri internaționale precum **CapitalG**, **Sequoia Capital**, **Accel**, **Credo Ventures** și **Earlybird Venture Capital** inspiră mai departe generații întregi.

Când vine vorba de crearea unor contacte și de atragerea de fonduri, nimic nu are o importanță mai mare în termeni de profit ca și evenimentele internaționale. Cu toate acestea, prezența la evenimentele mari din industrie pur și simplu nu mai este suficientă. În condițiile în care atenția obișnuită a unei persoane se limitează chiar și la opt secunde, riscul de a vă pierde în mulțime începe să devină realitate. Cum îi puteți face pe investitori să își amintească de dvs. dintre sute de idei de afaceri? În plus, evenimentele globale își pierd focusul pe specificul regional, iar faptul că startup-urile balcanice concurează în mod egal cu startup-urile din San Francisco nu reprezintă un joc corect.

Din fericire, există **ScaleIT**: o platformă și un program care conectează pe tot parcursul anului afacerile de tip scaleup din **Europa de Sud-Est** cu investitori și corporații internaționale.

*“În fiecare an analizăm sute de aplicații și selectăm 15 dintre cele mai performante afaceri de tip scaleup. După un program cu rol de suport, concentrat pe supervizare și promovare, invităm finaliștii la Milano în luna octombrie pentru a-și prezenta afacerile în contextul a peste 70 de fonduri cu capital de risc și 150 de investitori de top care sunt interesați de regiunea respectivă și pregătiți să investească. Am creat astfel un echilibru de peste 10 investitori pentru fiecare afacere de tip scaleup, iar rezultatele vorbesc de la sine: companiile care au participat la ScaleIT au acumulat peste 230 milioane de dolari în ultimii 3 ani, iar poveștile de succes includ **BeMyEye**, **MotorK**, **Musement**, **Cuebiq**, **Buzzoole**, **Supermercato24**, **Shopfully** și mulți alții.”*

Potrivit lui **Lorenzo Franchini**, fondatorul **ScaleIT**, ediția din 2018 s-a bucurat de “32 de fonduri internaționale participante și peste 100 de întâlniri unu-la-unu organizate între companii și investitori, o creștere medie a veniturilor de 177% și 48% de vânzări internaționale din partea afacerilor selectate de tip scaleup.”

În prezent ScaleIT își deschide din nou porțile pentru afacerile de tip scaleup din Europa de Sud-Est cu performanțe digitale și tehnologice de top, pentru runde de finanțare variind între 3 și 30 milioane de euro!

Verificați **criteriile de eligibilitate** pentru a cincea ediție de **ScaleIT** și înregistrați-vă pe <https://scaleit.biz/#opencall> până la data de **30 iunie 2019** pentru a vă afla între cele 15 afaceri

de tip scaleup care se vor prezenta în fața unor investitori precum **Accel, Amadeus Capital, Ardian, Cisco Investments, DN Capital, Draper Esprit, EarlyBird VC, Eight Roads, Highland Europe, Holtzbrinck Ventures, Idinvest, Index Ventures, Iris Capital, Partech Ventures** și corporații precum **Euronext, AWS, Salesforce, Silverpeak, Orrick, Badenoch & Clark, Poste Italiane, Ludovici & Partners** și **SisalPay**.

Euronext, principala bursă pan-europeană din zona Euro, și-a confirmat din prezența în calitate de partener oficial al ScaleIT în 2019.

(Video placed in the document, no external referrals):

<https://www.youtube.com/watch?v=UWjqH3tg5T4>

Contacte presă:

Simona Vecchies – simona.vecchies@angelia.it Mob. +39 335 1245190

Beatrice Cagnoni – beatrice.cagnoni@bc-communication.it Mob. +39 335 5635111