



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 06.2022



TIN TỨC SỰ KIỆN

01 ThinkZone công bố quỹ đầu tư startup công nghệ lên tới 60 triệu USD

02 VCCI kiến nghị 10 giải pháp tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp

03 Australia cam kết đầu tư hỗ trợ doanh nghiệp

04 Xu hướng startup 2022

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05 Đầu tư vào khởi nghiệp lĩnh vực Fintech của Việt Nam năm 2021 (Phần cuối)

06 Con đường đưa Israel thành quốc gia khởi nghiệp

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

07 10 startup tự thân thành công năm 2021 ở châu Âu



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

THINKZONE CÔNG BỐ QUỸ ĐẦU TƯ STARTUP CÔNG NGHỆ LÊN TỚI 60 TRIỆU USD

Sau 3 năm thành lập, ThinkZone Ventures - đối tác năng động tại chuỗi hoạt động Kết nối đầu tư thuộc khuôn khổ TECHFEST trong nhiều năm qua chính thức ra mắt Quỹ đầu tư ThinkZone Fund II quy tụ những nguồn lực nội địa lớn hỗ trợ cộng đồng startup phát triển tại thị trường Việt Nam.



ThinkZone Fund II là quỹ đầu tư khởi nghiệp lớn nhất Việt Nam được góp vốn bởi người Việt. Quỹ tập trung đầu tư vào các startup công nghệ từ nhiều lĩnh vực như fintech, edtech, vận tải, chuyển đổi số công nghệ,... với quy mô đầu tư trải rộng từ giai đoạn Pre - Seed tới Series A, dự kiến có thể đầu tư tới 3 triệu USD/ startup.

Bên cạnh nguồn lực tài chính, điểm khác biệt lớn nhất của **ThinkZone Fund II** là nguồn hỗ trợ nội địa khổng lồ từ những tập đoàn, doanh nhân tầm cỡ từ nhiều lĩnh vực tại thị trường Việt Nam như IPA

Investments, Phú Thái Holdings, Stavian Group.

Với nguồn lực nội địa lớn hỗ trợ startup, ThinkZone Fund II dự kiến sẽ là điểm nhấn lớn nhất cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam đầu năm 2022. Văn phòng Đề án 844 hy vọng thông tin này sẽ hữu ích với quý đơn vị nếu quý đơn vị đang có kế hoạch gọi vốn hoặc hợp tác với các quỹ đầu tư khởi nghiệp tại Việt Nam. Sau 3 năm thành lập, ThinkZone đã đầu tư vào 11 startup công nghệ với tổng định giá hơn 110 triệu USD. Bao gồm:

- GIMO - Nền tảng chi và nhận lương linh hoạt đã gia nhập Y Combinator khóa W2022
- EMDDI - Nền tảng điều vận taxi lớn nhất Việt Nam với 30.000 xe trên hơn 50 tỉnh thành
- eJOY - Edtech startup cung cấp giải pháp học tiếng Anh đa nền tảng với 1 triệu người dùng trên toàn cầu
- Hay Educa - Edtech startup có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất Đông Nam Á với hơn 5 triệu người dùng.../.

Song song với việc khởi động ThinkZone Fund II, ThinkZone sẽ đẩy mạnh triển khai chương trình ThinkZone Accelerator nhằm hỗ trợ các startup công nghệ giai đoạn sớm đang trong quá trình kiểm chứng sản phẩm-thị trường.

Đây là hoạt động then chốt mà ThinkZone tập trung nhằm tạo ra các startup đột phá, kiểm chứng các mô hình mới, từ đó ThinkZone Fund II có thể sẵn sàng đầu tư vào các startup này ở những vòng gọi vốn sau.

Nguồn lực hỗ trợ cho startup từ ThinkZone Accelerator bao gồm khoản đầu tư 50.000 USD - 200.000 USD/startup, cùng mạng lưới gói hỗ trợ lớn từ các đối tác và chuyên gia đầu ngành.

VCCI KIẾN NGHỊ 10 GIẢI PHÁP THÁO GỠ KHÓ KHĂN CHO DOANH NGHIỆP

Vneconomy.vn - Năm 2022 được dự đoán tiếp tục là một năm đầy thách thức đối với cộng đồng doanh nghiệp nên cần có những giải pháp căn cơ, sát thực tiễn nhằm hiện thực hoá mục tiêu đặt ra...

Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) nhận định, cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam vừa trải qua một năm 2021 đầy khó khăn do dịch bệnh COVID-19.

Khảo sát doanh nghiệp do VCCI thực hiện năm 2021 cho thấy có tới 93,9% doanh nghiệp chịu tác động tiêu cực bởi đại dịch.

Hầu hết các doanh nghiệp trong tất cả các lĩnh vực ngành nghề và các địa phương đều phải đương đầu với các vấn đề do dịch COVID-19 gây ra, như khó tiếp cận khách hàng, mất cân đối dòng tiền, thiếu hụt nhân công, đứt gãy chuỗi cung ứng,...

Mặc dù vậy, nhờ những điều chỉnh chính sách kịp thời của Chính phủ, việc triển khai của chính quyền các địa phương và đặc biệt là sự chủ động của cộng đồng doanh nghiệp, nền kinh tế Việt Nam năm 2021 vẫn có những điểm sáng trong bối cảnh khó khăn.

Năm 2022 được dự đoán tiếp tục là một năm đầy thách thức đối với nền kinh tế Việt Nam. Đại dịch COVID-19 lại xuất hiện biến chủng Omicron đang bùng phát với tốc độ lây lan rất nhanh trên thế giới và đã thâm nhập vào Việt Nam.

Tình hình quốc tế đang có nhiều diễn biến phức tạp, với những biến động khó lường. Kinh tế thế giới dù có dấu hiệu phục hồi, nhưng không vững chắc.

Để góp phần hiện thực hóa mục tiêu và triển khai hiệu quả các nhiệm vụ, giải pháp mà Chính phủ đã đặt ra trong năm 2022, với chỉ tiêu tăng trưởng GDP đặt ra từ 6%-6,5% năm, đại diện cộng đồng doanh nghiệp trong nước, bà Trần Thị Lan Anh, Tổng Thư ký Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) đề xuất 10 kiến nghị cụ thể.



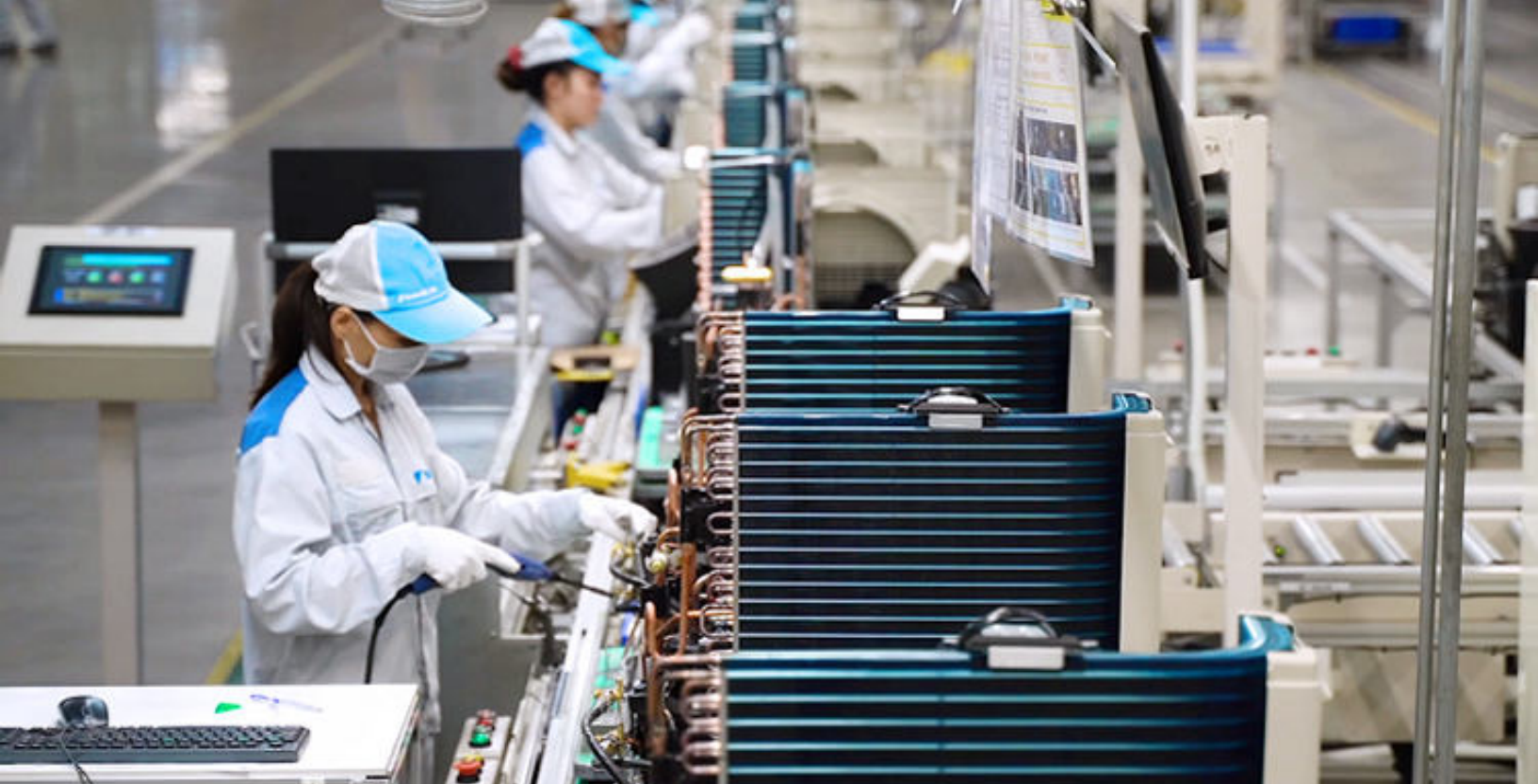
Bà Trần Thị Lan Anh, Tổng Thư ký VCCI

Một là, tạo thuận lợi cho việc tiếp cận thông tin chính sách, quy định hỗ trợ doanh nghiệp. Các cơ quan nhà nước cần nâng cao hiệu quả công tác phổ biến các chính sách và quy định để các doanh nghiệp, hợp tác xã và hộ kinh doanh dễ dàng tiếp cận thông tin.

Hai là, hỗ trợ hiệu quả doanh nghiệp tiếp cận vốn để phục hồi sản xuất kinh doanh.

Theo đại diện VCCI, việc cho phép doanh nghiệp, hợp tác xã được giãn nợ, cơ cấu thời hạn trả nợ, miễn giảm phí, không phạt trả chậm tín dụng, giữ nguyên nhóm nợ đối với khách hàng bị ảnh hưởng bởi dịch COVID-19 để có thêm thời gian phục hồi trả nợ và khắc phục nợ xấu là rất cần thiết.

Cần nhanh chóng triển khai chương trình hỗ trợ lãi suất tín dụng 2% đối với các khoản vay thương mại trong chương trình hỗ trợ phục hồi theo Nghị quyết 11 của Chính phủ. Các gói vay lãi suất thấp trong thời hạn từ 3-6 tháng để hỗ trợ doanh nghiệp trả lương cho người lao động trong giai đoạn khôi



Doanh nghiệp cần được hỗ trợ tiếp cận vốn để phục hồi sản xuất kinh doanh.

phục kinh tế cần được triển khai mạnh mẽ.

Ba là, đơn giản hóa thủ tục nhập cảnh, đi lại cho lao động, chuyên gia. Đối với chuyên gia nước ngoài, đề nghị bộ, ngành rà soát quy trình đối với thủ tục nhập cảnh của chuyên gia nước ngoài theo hướng: áp dụng giải quyết thủ tục trực tuyến, rút ngắn thời gian giải quyết thủ tục... Chính sách đối với chuyên gia nước ngoài cần thống nhất thực hiện giữa các địa phương trên toàn quốc.

Các cơ quan chức năng cần xây dựng các bộ công cụ hướng dẫn về thủ tục nhập cảnh đối với chuyên gia nước ngoài một cách rõ ràng và công bố công khai để doanh nghiệp và chuyên gia nước ngoài có thể dễ dàng tiếp cận và thực hiện.

Bốn là, nâng cao hiệu quả các chương trình hỗ trợ đào tạo cho người lao động bị thôi việc, mất việc làm do ảnh hưởng của dịch COVID-19. Triển khai các chính sách hỗ trợ đào tạo nghề, chuyển đổi nghề cho người lao động...

Việt Nam cần có các chương trình đào tạo kỹ năng cụ thể, cho từng ngành nghề, lĩnh vực công nghiệp kỹ thuật phụ trợ cụ thể thuộc các chuỗi giá trị

trọng điểm, và nằm trong chiến lược cụ thể thu hút các chuỗi FDI chuyển dịch. Cần nâng cao chất lượng nguồn nhân lực dựa trên các đánh giá khoa học và dự báo được về những thay đổi của thị trường lao động việc làm trong 5-10 năm tới.

Năm là, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin với các thủ tục hành chính, tiến tới giải quyết hoàn toàn thủ tục hành chính trên môi trường mạng.

Hiện nay, vẫn còn nhiều tồn tại như một số thủ tục chưa chấp nhận nộp hồ sơ trực tuyến hay sử dụng chữ ký điện tử, chữ ký số trong quá trình đăng ký và phê duyệt hay một số thủ tục nộp hồ sơ đăng ký và xin phê duyệt vẫn đòi hỏi phải nộp bản gốc bằng văn bản...

VCCI cho rằng, thực tế dịch bệnh thời gian qua vừa là khó khăn nhưng là cơ hội để đẩy mạnh việc giải quyết thủ tục hành chính trên môi trường mạng. Tiến tới mục tiêu giải quyết hoàn toàn các thủ tục hành chính với doanh nghiệp và người dân trên môi trường mạng.

Sáu là, nâng cao hiệu quả thực thi của bộ máy chính quyền. Cần có giải pháp kiểm tra quá trình triển



khai thực hiện, quan tâm nâng cao hiệu quả thực thi của các bộ, ngành và chính quyền các địa phương để củng cố niềm tin cho cộng đồng kinh doanh và người dân.

Cần đề cao trách nhiệm cá nhân của người đứng đầu; kịp thời động viên, khen thưởng những người dám nghĩ, dám làm, dám chịu trách nhiệm, chủ động đổi mới, sáng tạo, linh hoạt trong thực hiện các biện pháp phòng, chống dịch bệnh, kết hợp tháo gỡ các điểm nghẽn cản trở hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh.

Bây là, nâng cao khả năng tận dụng ưu đãi thuế quan FTA, khơi thông các chính sách liên quan đến quy tắc xuất xứ.

Việt Nam hiện có 15 FTA đang có hiệu lực trong đó có nhiều thị trường mà Việt Nam hiện có lợi thế do các đối thủ cạnh tranh chính của Việt Nam chưa có FTA (ví dụ EU, Liên minh kinh tế Á-Âu, Chile, Canada... chưa có FTA với phần lớn các đối thủ cạnh tranh của Việt Nam trong ASEAN, Trung Quốc).

Vì vậy, VCCI đề nghị cần có chương trình hành động cụ thể nhằm nâng cao khả năng tận dụng ưu đãi thuế quan FTA để xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá và xử lý các vướng mắc về chính sách liên quan tới quy tắc xuất xứ trong các FTA.

Tám là, xác định phát triển kinh tế số là động lực tăng trưởng của nền kinh tế, tạo cơ chế thúc đẩy thương mại điện tử, tăng cường triển khai các chương trình đào tạo ứng dụng công nghệ thông tin, công nghệ số, marketing số...

Chín là, thúc đẩy phát triển thị trường nội địa, thị trường nội ngành thông qua việc tiếp tục đẩy mạnh Cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam” và phong trào “Hàng Việt Nam chinh phục người Việt”.

Đẩy mạnh liên kết giữa các hiệp hội doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng trong việc phối hợp tiêu thụ sản phẩm của nhau để đa dạng hóa nguồn nguyên liệu đầu vào và thị trường tiêu thụ đầu ra, giảm bớt sự phụ thuộc vào thị trường quốc tế.

Mười là, Chính phủ chỉ đạo các bộ, ngành tập trung rà soát và tối ưu hóa quy trình thủ tục hành chính liên ngành, đặc biệt là nhóm các thủ tục liên quan tới đầu tư, xây dựng, đất đai, môi trường.

Đồng thời tiếp tục giảm thiểu gánh nặng thanh, kiểm tra doanh nghiệp, theo hướng áp dụng nguyên tắc quản lý rủi ro trong thực hiện thanh tra kiểm tra. Cải cách mạnh mẽ hơn về kiểm tra chuyên ngành đối với hàng hoá xuất nhập khẩu./

AUSTRALIA CAM KẾT ĐẦU TƯ HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP

Vietnamplus.vn - Khoản đầu tư với AVV sẽ cung cấp vốn ban đầu cho các doanh nghiệp mới sáng lập, qua đó giúp kiến tạo nhiều công việc mới cũng như tăng thu nhập khi nền kinh tế phục hồi hậu COVID-19.



Bà Robyn Mudie, Đại sứ Australia tại Việt Nam.

Đại sứ quán Australia tại Việt Nam cho biết, Chính phủ Australia đã cam kết đầu tư 4,9 triệu đô la Australia (AUD) cho Công ty Ascend Vietnam Ventures (AVV) - một quỹ đầu tư mạo hiểm của Việt Nam. Cộng thêm các khoản tài trợ từ trước, cam kết này sẽ huy động gần 70 triệu AUD vốn tư nhân để hỗ trợ thị trường startup công nghệ đang lớn mạnh tại Việt Nam.

Phát biểu tại buổi lễ thông báo tại TP. Hồ Chí Minh ngày 22/02/22, bà Robyn Mudie, Đại sứ Australia tại Việt Nam, chia sẻ khoản đầu tư này thể

hiện mối cam kết của Australia nhằm tăng cường khả năng của các doanh nhân trẻ; trong đó có các nữ doanh nhân trong việc mở rộng quy mô doanh nghiệp và tạo ra tác động tích cực cho môi trường và xã hội. Việt Nam là một trong những nền kinh tế phát triển mạnh mẽ nhất tại Đông Nam Á và có thành tích nổi bật về các doanh nghiệp do phụ nữ lãnh đạo.

Bà Robyn Mudie cho biết, các doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ đã chịu tác động nặng nề từ đại dịch. Đà tăng trưởng nhanh chóng của nền kinh tế Việt Nam sẽ mang lại nhiều cơ hội to lớn cho các nữ doanh nhân khai thác tối đa tiềm năng của họ.

Khoản đầu tư với AVV sẽ cung cấp vốn ban đầu cho các doanh nghiệp mới sáng lập, qua đó giúp kiến tạo nhiều công việc mới cũng như tăng thu nhập khi nền kinh tế phục hồi hậu COVID-19.

Theo bà Robyn Mudie, khoản đầu tư này cũng sẽ góp phần thực hiện những ưu tiên của Chiến lược Tăng cường Hợp tác Kinh tế Việt Nam-Australia nhằm tăng gấp đôi đầu tư song phương và củng cố thêm những nỗ lực của Australia trong việc hỗ trợ Việt Nam nâng hạng từ thị trường cận biên sang thị trường mới nổi./.

AVV cung cấp khoản tài chính và hỗ trợ cần thiết cho các doanh nghiệp mới thành lập tại Việt Nam, tập trung vào các nhà sáng lập nữ kinh doanh ở các lĩnh vực tác động cao như giáo dục, dịch vụ tài chính và sức khỏe.

Qua khoản đầu tư này, Australia sẽ hỗ trợ AVV tập trung vào các nữ doanh nhân và các công ty mang đến lợi ích cho phụ nữ, thúc đẩy tác động xã hội tích cực và tạo ra lợi nhuận cao.



XU HƯỚNG STARTUP 2022

Diendandoanhngiep.vn - Dòng vốn đầu tư mạo hiểm vào các startup Việt sẽ tiếp tục tăng trong năm 2022.

Với dân số trí thức trẻ, độ phủ internet mạnh và tỉ lệ sử dụng điện thoại thông minh cao (70% dân số), cùng sự ủng hộ của Chính phủ, Việt Nam đang tiếp tục giữ vững vị thế là điểm đến hấp dẫn với cả nhà đầu tư lẫn công ty công nghệ.

Dòng tiền mạnh

Theo Cục Phát triển Thị trường và Doanh nghiệp khoa học công nghệ, trong năm 2021, vốn đầu tư rót vào các startup của Việt Nam đã lên tới hơn 1,35 tỷ USD. Các lĩnh vực thu hút vốn lớn là công nghệ tài chính, game, giáo dục, y tế, thương mại điện tử... và Việt Nam đã có thêm 2 Kỳ Lân chính là ví điện tử MoMo và ví điện tử VNPAY. Những thương vụ gọi vốn lớn gây tiếng vang như Tiki gọi vốn thành công

258 triệu USD, VNLife 250 triệu USD, MoMo 300 triệu USD, Sky Mavis 152 triệu USD, EQuest 100 triệu USD...

Bà Quỳnh Võ, Giám đốc Phát triển Zone Startups Việt Nam, chia sẻ: “Dòng vốn đầu tư mạo hiểm vào startup Việt sẽ tiếp tục tăng trong năm 2022, nhưng sẽ có sự phân hóa. Nhà đầu tư đã trở nên thận trọng hơn vì dịch COVID-19. Tuy nhiên, khi các startup chứng minh được khả năng thu hút người dùng lớn như MoMo, Tiki thì tiền đầu tư đổ vào các startup sẽ ngày càng nhiều hơn”.

Đáng chú ý, theo bà Quỳnh Võ, trong năm 2022 có thể sẽ có một làn sóng các thể hệ nhà sáng lập cũ từ 4-5 năm trước quay trở lại khởi nghiệp một

công ty mới, khi các nhà sáng lập của startup đã dần hiểu được thị trường và hiểu được đường đi đúng đắn cho một startup. Đây cũng là một làn sóng đã diễn ra tại nhiều nước phát triển, hay trong khu vực Đông Nam Á như Indonesia. Từ lâu nay, các vòng gọi vốn hạt giống thường chỉ nhận được các khoản đầu tư từ 100.000-500.000 USD. Tuy nhiên, các startup của Việt Nam đang dần bắt kịp với những nước phát triển trong khu vực và quốc tế, khi một vòng hạt giống có thể lên tới 1-2 triệu USD như Fundiin đã gọi được 1,8 triệu USD.



"Khi các startup chứng minh được khả năng thu hút người dùng lớn như MoMo, Tiki thì tiền đầu tư đổ vào các startup sẽ ngày càng nhiều hơn",
bà Quỳnh Võ, Giám đốc Phát triển ZOne Startups Việt Nam.

Những người này đã tích lũy nhiều kinh nghiệm về triển khai một công ty startup, tập hợp đội ngũ nhanh, triển khai công nghệ nhanh, biết các bước cần phải làm gì để gọi vốn. Họ cũng quen mặt với các quỹ đầu tư, nên khi công ty mới chứng minh được thành công bước đầu, giới đầu tư cũng dễ dàng tin tưởng và chi ra một số tiền lớn hơn.

Hơn nữa, các startup hiện nay đã ít "đốt tiền" để thu hút một lượng lớn người dùng. Các chiến lược nay đã hướng tới nhiều khách hàng tiềm năng và có chọn lọc. Thế hệ nhà sáng lập mới hiện đã tốt hơn rất nhiều so với 4-5 năm về trước. Điều này cũng giải thích cho việc các vòng đầu tư cho startup Việt Nam trong tương lai sẽ ngày càng có nhiều tiền hơn.

IPO hay ICO?

Vị trí của Việt Nam đang có nhiều thay đổi tích

cực trên bản đồ blockchain và tiền số của thế giới. Theo dữ liệu về Chỉ số chấp nhận tiền điện tử toàn cầu (GCAI) do Chainalysis thống kê từ 154 quốc gia và vùng lãnh thổ, Việt Nam đứng đầu với điểm tuyệt đối là 1. Các dự án tiền mã hóa do người Việt sáng lập như Axie Infinity, Coin98 hay TomoChain đã tạo được dấu ấn trên thị trường.

Vì vậy, rất nhiều startup đang có xu hướng phát hành coin lần đầu tiên (ICO) thay vì phải lựa chọn IPO để thu hút đầu tư từ cộng đồng, một phương án khó khăn và nhiều thủ tục.

Về vấn đề trên, bà Quỳnh Võ nhận định: "Điều này phụ thuộc rất nhiều vào chiến lược của nhà sáng lập. Tuy nhiên, đa phần các nhà sáng lập đang có xu hướng bị FOMO (Sợ bị bỏ lỡ - Fear Of Missing Out). Do đó, các startup cần phải suy nghĩ rất kỹ trước khi quyết định ICO".

Suy cho cùng, IPO hay ICO không phải là đích đến của một startup. Theo bà Quỳnh Võ, đích đến cuối cùng của một startup chính là con đường công ty sẽ đi như thế nào và sản phẩm của mình có phù hợp với khách hàng hay không. Đơn cử như VNG, Kỳ Lân đầu tiên của Việt Nam, vẫn chưa hề tiến hành IPO, nhưng công ty lại tạo ra văn hóa và sản phẩm có chất lượng. "IPO rất tốt nhưng không IPO cũng không sao, thậm chí các startup có sản phẩm tốt, có lãi thì công ty đã có thể tự vận hành", bà Quỳnh Võ nói./.

Thị trường startup Việt Nam đang là điểm đến ưa thích của các nhà đầu tư, với 208 quỹ đầu tư mạo hiểm đang hoạt động, trong đó có gần



nội địa.

ĐẦU TƯ VÀO KHỞI NGHIỆP LĨNH VỰC FINTECH CỦA VIỆT NAM NĂM 2021 (PHẦN CUỐI)

2021 là năm khởi đầu cực kỳ mạnh mẽ cho thị trường Fintech ở Đông Nam Á cũng như Việt Nam, với sự đầu tư mạnh vào các lĩnh vực vốn mạo hiểm, quỹ đầu tư tư nhân và đầu tư của doanh nghiệp.

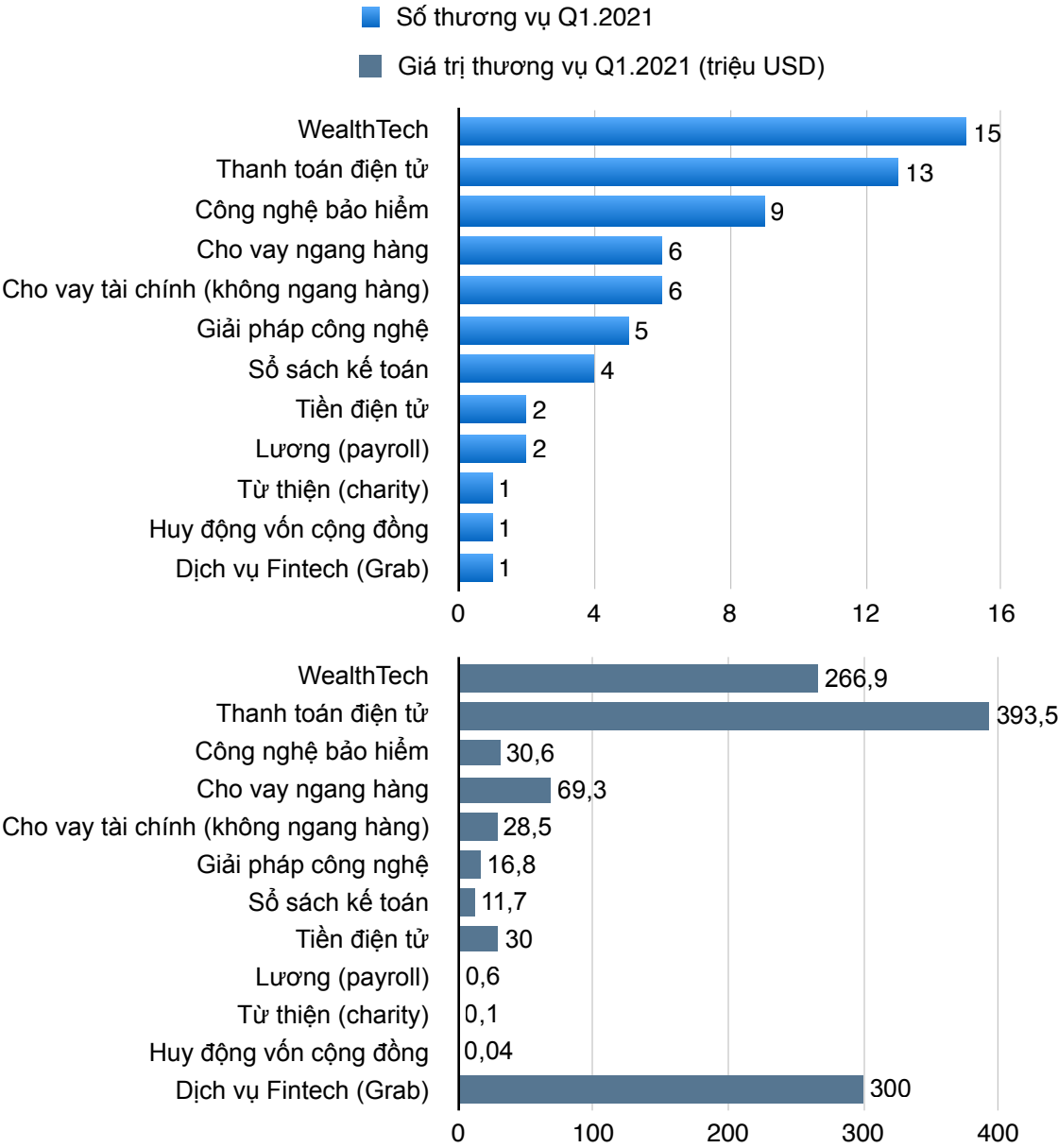
2.2. Các lĩnh vực đang phát triển

Quản lý tài sản (WealthTech)

WealthTech cũng là một lĩnh vực đáng chú ý trong ngành Fintech Việt Nam vào năm 2021, kết hợp công nghệ và quản lý tài sản để cung cấp các

giải pháp đầu tư và quản lý tài sản thông qua các công cụ kỹ thuật số. Sự thay đổi trong cách mọi người (đặc biệt là những người trẻ tuổi) quản lý tiền và những gì họ chọn để đầu tư đã làm cho lĩnh vực này phát triển mạnh mẽ.

Hình 6. WealthTech thu hút hầu hết các giao dịch của các công ty khởi nghiệp



Trong lĩnh vực Fintech, WealthTech là một trong những danh mục phụ phổ biến nhất với tổng số 15 giao dịch được ghi nhận trong 6 tháng đầu năm 2021 với giá trị 267 triệu USD tại thị trường Đông Nam Á.

Theo KPMG, khu vực Châu Á - Thái Bình Dương đang nổi lên là điểm đến hàng đầu của lĩnh vực quản lý tài sản. Riêng tại thị trường Việt Nam, hàng loạt lợi thế đang tạo cơ hội cho các doanh nghiệp cũng như các doanh nghiệp khởi nghiệp tham gia thị trường. KPMG cho biết, mặc dù thị trường quản lý tài sản ở Việt Nam vẫn còn trong giai đoạn sơ khai nhưng đã dần bắt kịp các thị trường khác như Thái Lan và Malaysia.

Một trong những doanh nghiệp khởi nghiệp WealthTech là Finhay, ra đời năm 2017, đã huy động được gần 1 triệu USD từ Insignia Ventures Partners và một số nhà đầu tư khác. Finhay đặt mục tiêu giúp khách hàng sinh trong giai đoạn 1980-2000 tiếp cận các quỹ tài chính tại Việt Nam để tiết kiệm và đầu tư với số tiền chỉ 50.000 đồng.

Bên cạnh Finhay, ngành WealthTech Việt Nam còn có Infina và Tikop (sản phẩm của công ty Techlab) ra đời sau đó 3 năm. Trong khi Tikop cho phép người dùng đầu tư với số tiền nhỏ, chỉ từ 50.000 đồng như Finhay thì Infina đưa ra mức tối thiểu 500.000 đồng (do cơ cấu sản phẩm khác nhau). Infina vừa công bố hoàn thành vòng hạt giống với giá trị 2 triệu USD từ Saison Capital, Venturra Discovery, 1982 Ventures, 500 Startups, Nextrans và một số quản lý cấp cao tại Google và Netflix Châu Á.

Luồng thanh toán xuyên biên giới toàn cầu dự kiến đạt 156 nghìn tỷ USD và 750 tỷ USD chuyển tiền quốc tế vào năm 2022. Lĩnh vực nóng bỏng này đã chín muồi để gián đoạn do nhu cầu của khách hàng thay đổi, tăng trưởng thị trường mới nổi và bao gồm tài chính. Người chơi B2B của Xborder, FinFan sẽ thách thức các công ty đương nhiệm hợp tác và

phát triển các giải pháp tài chính xuyên biên giới nhanh hơn, sáng tạo hơn và minh bạch hơn.

Cho vay ngang hàng (P2P lending)

Hoạt động cho vay ngang hàng đang được quan tâm nhiều hơn, đặc biệt là ở Việt Nam. Cho vay ngang hàng là hoạt động cho vay tiền đối với các doanh nghiệp hoặc cá nhân trên các trang web/ứng dụng trực tuyến. Bên cho vay, được gọi là công ty P2P, cung cấp dịch vụ cho vay với quy trình dễ dàng hơn so với các phương thức cho vay truyền thống, kết nối người cho vay và người đi vay mà không cần các tổ chức tài chính trung gian. Sự trỗi dậy mới này trong ngành Fintech ở Việt Nam đang trở nên nóng bỏng và đã chín muồi để đầu tư.



Một trong những người chơi nổi bật trong lĩnh vực cho vay P2P là Tima - một thị trường tài chính tiêu dùng và nền tảng cho vay P2P. Với số vốn đầu tư ban đầu là 150 tỷ đồng, TIMA bắt đầu tham gia thị trường công nghệ tài chính vào năm 2015 với tư cách là nhà cung cấp nền tảng công nghệ cho vay ngang hàng đầu tiên tại Việt Nam. Tháng 6/2016, TIMA bắt đầu triển khai dịch vụ tư vấn và kết nối tài chính, cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính đơn giản, nhanh chóng và uy tín cho khách hàng trên toàn quốc. Tính đến thời điểm hiện tại, TIMA đã huy động thành công 3 triệu USD từ quỹ ngoại Belt Road Capital Management, nâng định giá công ty lên gần 500 tỷ đồng.

Tiềm năng là vậy, hoạt động cho vay P2P tại Việt Nam mới chỉ dừng lại ở mức cơ bản, cung cấp nền tảng trung gian để liên kết người vay và người cho



vay. Theo phát biểu của đại diện Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Việt Nam sẽ sớm có những quy định cụ thể nhất bao gồm các điều kiện để các nhà đầu tư trong và ngoài nước đầu tư vào lĩnh vực tiềm năng này, vì vậy đây có thể là một dấu hiệu tích cực để lĩnh vực này đầu tư nhiều hơn vào. tương lai.

2.3. Các thương vụ đáng chú ý trong năm 2021

Tháng 12 năm 2021, MoMo đã huy động vốn thành công với số vốn dự kiến khoảng 200 triệu USD trong series E, được định giá lên tới 2 tỷ USD. Đối thủ nặng ký của MoMo là VNLife (đơn vị sở hữu ví VNPAY). Vào giữa năm 2021, VNLife thông báo đã huy động được hơn 250 triệu USD trong vòng tài trợ Series B. MoMo và VNPAY được ví như “đôi cánh đại bàng Fintech” vào năm 2021, khi huy động được tổng cộng 450 triệu USD.

Ngoài hai thương vụ huy động vốn phổ biến là MoMo và VNPAY, năm 2021 cũng chứng kiến một loạt thương vụ đầu tư Fintech, chẳng hạn như Do Ventures và JAFCO Asia Venture Fund (Nhật Bản) đã đầu tư vòng gọi vốn Pre-Series A trị giá 1,5 triệu USD vào giải pháp tài chính bền vững Mfast của Công ty DigiPay; Infina đã hoàn thành vòng gọi vốn

2 triệu USD từ 5 quỹ đầu tư nước ngoài và các thương vụ đáng chú ý khác.

3. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC

3.1. Cơ hội

Các ngân hàng Việt Nam đang nhấn mạnh đến chuyển đổi kỹ thuật số, với ngày càng nhiều ngân hàng áp dụng phương pháp hợp tác để thúc đẩy sự đổi mới nhanh chóng. Do đó, các công ty khởi nghiệp B2B có nhiều cơ hội để hỗ trợ các ngân hàng hiện tại trong chuyển đổi số.

Một số hợp tác về chuyển đổi số bao gồm: Hợp tác giữa Ngân hàng Quốc tế Việt Nam (VIB) và Weezi Digital để ra mắt ứng dụng thanh toán di động; Hợp tác giữa VietinBank và Opportunity Network nhằm cung cấp cho khách hàng một nền tảng kết nối kinh doanh kỹ thuật số, Hợp tác giữa VPBank và công ty khởi nghiệp Be Group để phát triển dịch vụ tài chính số mang tên beFinancial.

Theo báo cáo của Fintech News Singapore, các công ty lớn trong lĩnh vực gọi xe như Grab, Be Group và Fastgo đang mở rộng chỗ đứng của họ trong các dịch vụ tài chính bằng cách cung cấp dịch vụ ví điện tử. Gần đây nhất, công ty khởi nghiệp Go

Jek của Indonesia đã thể hiện những nỗ lực đáng kể trong lĩnh vực tài chính của Việt Nam thông qua việc mua lại công ty khởi nghiệp Wepay của Việt Nam để đảm bảo giấy phép ví điện tử.



Có thể nói, lĩnh vực Fintech của Việt Nam đã có những bước phát triển vượt bậc và chắc chắn sẽ còn phát triển mạnh mẽ hơn nữa trong tương lai. Các giải pháp thanh toán kỹ thuật số vẫn sẽ duy trì sức nóng và tiếp tục thu hút tài trợ, đặc biệt là từ các quỹ đầu tư mạo hiểm và dẫn đầu phân khúc. “Mua trước, trả sau”, cho vay P2P và các lĩnh vực Fintech khác như chấm điểm tín dụng, quản lý tài sản và tài chính cá nhân đang trong giai đoạn phát triển, có tiềm năng phát triển cao.

3.2. Thách thức

Mặc dù thị trường Fintech của Việt Nam được đánh giá là đầy triển vọng nhưng vẫn còn khá non trẻ so với các nước trong khu vực, tuy nhiên, để thúc đẩy người dùng, các ví điện tử đang “đốt tiền” cho các hoạt động giảm giá, tuy nhiên, đây không phải là hướng phát triển bền vững. Bên cạnh đó, các ví điện tử tại Việt Nam cũng gặp khó khăn trong việc tiếp cận nhóm người dùng không phải là khách hàng của ngân hàng do ví cần phải liên kết với tài khoản ngân hàng.

Các ngân hàng thương mại và nhà mạng cũng đang nhanh chân để cạnh tranh trong cuộc đua chuyển đổi số. Trên thực tế, chỉ có 3 ví của các công ty công nghệ lọt vào top 10 ứng dụng thanh toán được sử dụng nhiều nhất tại Việt Nam năm 2021 và

sự cạnh tranh vẫn còn cao để các ứng dụng thanh toán tồn tại tại thị trường Việt Nam vào năm 2021.

Hiện tại, nhiều “con mắt” đang đổ dồn về mảng dịch vụ màu mỡ tiếp theo: “Mua trước, trả sau” và WealthTech. Tuy nhiên, các quy định hiện hành ở Việt Nam không cho phép các tổ chức phi ngân hàng trực tiếp cho vay. Do đó, các công ty Fintech sẽ phải tìm đối tác để có thể triển khai dịch vụ này.

4. KẾT LUẬN

Tại Việt Nam, ngành công nghiệp Fintech đang ở giai đoạn bùng nổ, đặc biệt là vào năm 2021 với một số thương vụ đáng chú ý liên quan đến lĩnh vực thanh toán và lĩnh vực tài chính cá nhân, tài chính cho DNVVN. Với tỷ lệ lớn người dùng tiềm năng hiểu biết về công nghệ, cộng đồng khởi nghiệp và đầu tư tích cực, khuôn khổ pháp lý ngày càng hỗ trợ và môi trường thuận lợi, các ứng dụng Fintech sẽ thâm nhập vào hệ sinh thái tài chính, Fintech trong những năm tiếp theo chắc chắn sẽ đạt được những thành tựu to lớn, có vai trò quan trọng trong việc cách mạng hóa nền kinh tế nước nhà. Xét về các lĩnh vực đang phát triển, bên cạnh lĩnh vực thanh toán kỹ thuật số vẫn thu được vốn đầu tư tốt nhất, thị trường Fintech cũng chứng kiến sự gia tăng của các lĩnh vực “mua trước, trả sau” và các lĩnh vực công nghệ cao, được kỳ vọng sẽ thu hút nhiều đầu tư hơn để phát triển lâu dài. Không thể phủ nhận rằng trong những năm tới, các công ty khởi nghiệp Fintech tại Việt Nam sẽ tiếp tục bùng nổ với các khoản đầu tư không chỉ của các nhà đầu tư Việt Nam mà còn cả của các nhà đầu tư nước ngoài. Với hai thương vụ đáng chú ý - MoMo và VNLife vào năm 2021, chắc chắn rằng các công ty khởi nghiệp Fintech khác trong hệ sinh thái Việt Nam được kỳ vọng sẽ có chiến lược thoái vốn tốt hơn cho các nhà đầu tư và có được tương lai tươi sáng hơn để trở thành những Kỳ lân tiếp theo./

Nguyễn Lê Hằng

(Vietnam industry report 2021)



CON ĐƯỜNG ĐƯA ISRAEL THÀNH QUỐC GIA KHỞI NGHIỆP

Vietnamnet.vn - Israel được mệnh danh là “quốc gia khởi nghiệp” bởi lẽ số lượng công ty khởi nghiệp tính theo đầu người của quốc gia này nhiều nhất thế giới.

Trong một năm, các công ty khởi nghiệp công nghệ của Israel đã huy động được hơn 5 tỷ USD vốn đầu tư mạo hiểm. Nhiều công ty khởi nghiệp Israel đã lọt vào mắt của các công ty có tầm ảnh hưởng và khát vọng toàn cầu. Sự chú ý từ các ngành công nghiệp lâu đời dường như đã truyền cảm hứng cho thái độ “đúng-chúng ta-có thể làm được” của các chuyên gia trẻ ở Israel.

Trang Wishi, viết tắt từ Wear It Share It, được thiết kế để trở thành một mạng xã hội mới chuyên lựa chọn quần áo. Dù mới hoạt động ba tháng nhưng thay vì tấn công vào thị trường nhỏ bé của Israel, Wishi ngay lập tức đã vươn ra ngoài thế giới, với phần lớn người dùng của nó là ở Mỹ. Người sáng lập trang web này có tham vọng lớn hơn nhiều. “Chúng

tôi muốn trở thành điểm đến thích hợp cho những người muốn biết mình sẽ mặc gì”, hãng tin BBC dẫn lời Kislev nói.

Đối lập với Wishi là Wix. Wix có các văn phòng rộng rãi nhìn ra bãi biển ở Tel Aviv. Trong văn phòng của Wix, người ta có thể thấy ván trượt được gắn cố định trên tường, đồ nội thất trẻ trung và họ có sân thượng, nơi các nhân viên có thể tụ tập để tổ chức tiệc hoặc họp bàn việc kinh doanh.

Wix là một doanh nghiệp cho phép bất cứ ai cũng có thể tạo ra một trang web nhìn rất chuyên nghiệp mà không cần chuyên môn. Trong vòng 7 năm, Wix đã phát triển rất nhanh, thuê tới 500 nhân viên cho các văn phòng đặt rải rác từ San Francisco tới New York, Mỹ. Wix đã mau chóng xuất hiện trên sàn

chứng khoán Nasdaq và là một trong hơn 60 công ty Israel xuất hiện trên sàn chứng khoán công nghệ cao ở nước ngoài.

Theo đồng sáng lập và người điều hành công ty Avishai Abrahami, lý do công ty như Wix lại được thành lập ở một quốc gia nhỏ bé như Israel là lực lượng lao động Israel có tay nghề cao, đặc biệt là trong lĩnh vực phần mềm. “Israel đứng số 1 về số kỹ sư trên đầu người về tài năng trong lập trình, sản phẩm, tiếp thị chỉ đứng thứ hai sau Trung tâm Silicon. Ngoài ra, một lợi thế là bạn không phải cạnh tranh với Google hay Facebook khi tuyển dụng”.

Đó chính là hai ví dụ về sự bùng nổ đổi mới ở Israel, đất nước mang tên quốc gia khởi nghiệp.

Israel được thành lập vào năm 1948. Trong lịch sử ngắn ngủi của mình, quốc gia này đã trải qua nhiều cuộc xung đột, cả trong lẫn ngoài nước. Vào những năm 1980, lạm phát ở Israel cực cao, lên tới ba con số. Không chỉ có số dân khiêm tốn, Israel còn đứng thứ 150 trên thế giới về diện tích. Với hơn một nửa diện tích đất nước là sa mạc, Israel cũng không có thế mạnh về tài nguyên thiên nhiên, đặc biệt là khi so sánh với các quốc gia giàu dầu mỏ ở Trung Đông. Tuy nhiên, hiện Israel đã trở thành trung tâm công nghệ và khởi nghiệp của thế giới. Israel cũng được biết đến là quốc gia duy nhất trên thế giới có khả năng biến sa mạc thành đất canh tác, trồng trọt, phát triển nông nghiệp thành công, trở thành hình mẫu trên thế giới. Nhiều người cho rằng, với những điều kiện như vậy, những gì Israel đã tạo dựng được quả là một phép màu.

Israel có số công ty lên sàn Nasdaq nhiều hơn bất kỳ một quốc gia nào khác, trừ Mỹ và Trung Quốc. Nghiên cứu và phát triển là lĩnh vực then chốt của Israel, số nhà khoa học và chuyên gia công nghệ cũng nhiều hơn bất kỳ một quốc gia nào khác.

Hiện, 24% lực lượng lao động của Israel đã tốt nghiệp đại học và qua đào tạo. Cứ mỗi 10.000 người có tới 135 kỹ sư có bằng đại học hoặc cao hơn. Tuy nhiên, điều quan trọng là các lao động đều được đào

tạo tại các ngôi trường danh tiếng như Technion, Viện Weizmann, Đại học Tel Aviv, Đại học Hebrew ở Jerusalem, Đại học Ben Gurion, thông tin từ website của Đại sứ quán Israel tại Việt Nam cho thấy.

“Cuộc cách mạng công nghệ cao ở Israel là một quá trình từ từ, bắt đầu từ những năm 1990”, báo Hindustan Times dẫn lời Giáo sư Avi Shimhon. “Năm 2001, Israel dần chuyển từ thâm hụt tới thặng dư GDP. Chúng tôi nhận được sự trợ giúp tài chính to lớn từ Mỹ, nhưng chúng tôi phải trả các khoản vay”. Giáo sư Shimhon cho hay, thành công mà Israel có được là “sự kết hợp ngẫu nhiên của cách mạng công nghệ cao và các chính sách của Chính phủ”. Thị trường khởi nghiệp ở Israel bắt đầu từ trung tâm công nghệ Tel Aviv và mở rộng tại Jerusalem, vươn xa tới Beer-Sheva - thành phố sa mạc ở phía nam.

Một trong những lý do khiến Israel được mệnh danh là quốc gia khởi nghiệp, là sự cổ vũ mạnh mẽ của Chính phủ và các doanh nghiệp tư nhân. Israel luôn tự hào là nơi có môi trường minh bạch và cộng tác. Các doanh nghiệp luôn ủng hộ các nhân tố mới và nuôi dưỡng văn hoá đổi mới. Điều này giúp cho mỗi cá nhân đều có thể đóng góp các ý tưởng của mình, dù là nhỏ bé.

Tại Israel, có nhiều chuyên gia công nghệ đã từng làm việc trong các đơn vị tình báo quân sự gồm cả đơn vị tình báo mạng nổi tiếng 8200. Menny Barzilay, cựu Đại úy, hiện là CEO công ty an ninh mạng FortyTwo cho biết: “Ở Israel, lục quân gồm những đứa trẻ 20 tuổi - những người mới với các hướng đi, kiến thức mới”.

Israel hiện chia sẻ biên giới với một số quốc gia và vùng lãnh thổ như Syria, Lebanon... những nơi có môi trường chính trị ít ổn định. Sự thiếu hụt nước đang nổi lên như một mối đe dọa mới với Trung Đông. Tuy nhiên, Israel không chỉ tìm ra giải pháp, mà họ còn kiếm được tiền nhờ quản lý nước với hệ thống tưới nhỏ giọt. Như những gì Giáo sư Shimhon chỉ ra thì “công nghệ cao là tương lai của Israel. Chúng ta rất giỏi lĩnh vực đó”.

5 LÝ DO GIẢI THÍCH VÌ SAO ISRAEL LÀ HÌNH MẪU LÝ TƯỞNG VỀ QUỐC GIA KHỞI NGHIỆP

1. Sức mạnh con người

Ra đời vào một thời điểm đầy đảo lộn, và tiếp tục tồn tại bên trong khu vực nhiều biến động cùng với quan hệ làm ăn bị ràng buộc bởi nhiều yếu tố chính trị, Israel biết rằng phải tự lực gánh sinh. Họ cũng nhận thức được rằng, sức mạnh lớn nhất nằm ở chính con người nơi đây. Israel đã xây dựng một nền văn hóa tập trung vào việc phát triển và giáo dục người dân, nhằm nuôi dưỡng và bảo vệ công dân của mình với những điều kiện tốt nhất.

2. Sự sáng tạo xuất phát từ nhu cầu

Trong hoàn cảnh không có được sự trợ giúp hữu hảo từ những người hàng xóm, cùng sự thiếu hụt các nguồn tài nguyên thiên nhiên, người dân Israel cần phải phát huy sáng tạo để có thể tự chủ về nước. Các chuyên gia công nghệ ở nước này đã tạo ra những bước tiến trong việc quản lý nguồn nước, và đã trở thành người đi tiên phong trong các công nghệ mới về tưới tiêu, tái chế và lọc nước cũng như khử muối trong nước.

3. Học hỏi từ nghĩa vụ quân sự

Môi trường quân sự công nghệ cao đưa các tân binh vào những hoạt động tình báo chiến lược. Họ nhanh chóng trở thành chuyên gia ở những công nghệ cần thiết để điều hướng thông tin và truyền thông quân sự. Ngoài kỹ năng công nghệ, thanh niên Israel còn học được những bài học về tinh thần trách nhiệm, hợp tác với người khác để hoàn thành nhiệm vụ và có đủ khả năng thể hiện ý kiến của mình kể cả với cấp trên khi mình có quan điểm khác biệt. Họ cũng học được rằng đôi khi phải tỏ ra liều lĩnh. Vì chỉ không làm gì cả mới là cách an toàn nhất để không phạm sai lầm hoặc thất bại.

4. Công tác đào tạo liên mạch và hiệu quả

Các trường đại học ở Israel rất chú trọng khuyến khích trí tò mò, sáng tạo và tinh thần lãnh đạo được nhen nhóm từ trong quân đội. Họ đầu tư rất nhiều vào việc bồi đắp năng lực công nghệ với các phòng thí nghiệm cùng các trung tâm nghiên cứu và phát triển (R&D), nhờ đó, các doanh nhân có thể mang ý tưởng của mình ra cuộc sống. Bên cạnh đó, chính sự tập trung vào R&D mới là yếu tố máu chốt dẫn đến thành công của quốc gia khởi nghiệp này. Sự hỗ trợ của Chính phủ cho công tác R&D thường xuyên tạo ra những nhà công nghệ dày dặn kinh nghiệm, nhà khoa học tài năng và những chuyên gia đầu ngành.

5. Hỗ trợ về vốn và đầu ra cho sản phẩm

Các phương tiện cấp vốn và hỗ trợ tài chính khiến cho nỗi lo thiếu vốn không phải là rào cản đáng ngại đối với sự sáng tạo. Hơn 70 quỹ đầu tư mạo hiểm ở Israel (gần 1/4 trong số đó là các tập đoàn quốc tế hợp tác với các công ty trong nước) đã và đang hỗ trợ rất lớn cho sự tăng trưởng của ngành công nghệ sáng tạo. Theo Bloomberg, các quỹ đầu tư trên thế giới rất quan tâm đến Israel vì chất lượng cực cao của công nghệ đến từ các công ty khởi nghiệp của nước này. Các hoạt động chuyển giao công nghệ và thương mại của Đại học Hebrew được quản lý bởi Yissum, một công ty chịu trách nhiệm thành lập nhiều công ty khởi nghiệp và ký nhiều thỏa thuận cấp phép dựa trên các công nghệ và sản phẩm được chính các nhà khoa học ở đại học Hebrew phát triển qua nhiều năm.

Nguồn: bssc.vn



10 STARTUP TỰ THÂN THÀNH CÔNG NĂM 2021 Ở CHÂU ÂU

Ở giai đoạn đầu của các công ty khởi nghiệp, phần lớn là các công ty thua lỗ vì tham vọng phát triển nhanh nhất có thể. Con đường phổ biến nhất để kiếm được vốn để tăng trưởng là trao cổ phần của công ty cho các tổ chức tăng tốc kinh doanh, thiên thần kinh doanh và nhà đầu tư mạo hiểm (VC) để đổi lấy vốn đầu tư mạo hiểm.

May mắn thay, ngày càng có nhiều doanh nhân công nghệ bắt đầu tìm kiếm các con đường khác để có được các khoản tiền cần thiết để giúp họ phát triển, chẳng hạn như huy động vốn từ cộng đồng (crowdfunding) và huy động vốn dựa trên doanh thu. Phát triển tự thân (Bootstrapping) là cách phát triển một công ty mà không cần nguồn tài trợ từ bên ngoài, đòi hỏi sự kiên nhẫn và tiết kiệm, nhưng có thể dẫn đến những kết quả phi thường.

Bootstrapping có thể có lợi cho những người sáng lập đang tìm cách giữ nhiều quyền kiểm soát hơn đối với công ty của họ. Những người sáng lập cũng coi bootstrapping giúp họ tập trung hơn bằng cách dành ưu tiên nhất cho những gì thực sự quan trọng để doanh nghiệp của họ có thể sống sót được.

Trong hệ sinh thái khởi nghiệp châu Âu, có một số ít công ty khởi nghiệp đã tự thân vận động trong suốt hành trình của họ và trở nên rất thành công. Theo quan sát, có thể thấy rằng nhiều công ty khởi nghiệp ban đầu tự thân vận động rồi sau đó huy động vốn đầu tư từ các VC. Trong khi một số công ty khởi nghiệp lại tự thân vận động hoàn toàn cho đến khi họ thoái vốn.

Dưới đây là danh sách 10 startup khởi nghiệp tự thân thành công ở Châu Âu:

Ecosia

Startup công nghệ cung cấp công cụ tìm kiếm trung hòa CO2 này đã sử dụng 80% lợi nhuận của mình để trồng cây. Mô hình kinh doanh của Ecosia cũng giống như các công cụ tìm kiếm khác, doanh thu của họ đến từ quảng cáo. Tuy nhiên, họ tập trung vào việc trồng nhiều cây xanh hơn là lợi nhuận. Họ đã xây dựng được một doanh nghiệp bền vững với tốc độ tăng trưởng ổn định, lành mạnh bằng cách không sử dụng các khoản tài trợ lớn và bị ảnh hưởng bởi những tác động.



Họ là một công ty có lợi nhuận và sử dụng lợi nhuận của họ để trồng cây và cố gắng tìm ra sự cân bằng với vai trò là một doanh nghiệp mang lại lợi ích xã hội. Tính đến năm 2021, họ có 15 triệu người dùng và đã trồng hơn 130 triệu cây xanh - việc này khiến họ trở thành một trong những công ty trồng cây lớn nhất trên thế giới. Họ chưa bao giờ thực hiện bất kỳ vòng gọi vốn lớn nào. Người sáng lập đã quyết định từ bỏ cổ phần của mình và biến Ecosia thành một công ty sở hữu quản lý (steward owned company). Điều này đảm bảo rằng Ecosia không thể bị bán cho bên thứ ba và họ không thể thu lợi nhuận từ nó, đó là việc sẽ không thể thực hiện được nếu họ gọi vốn bên ngoài.

Typeform

Nổi tiếng với thiết kế UX bóng bẩy và sự đơn giản để tạo các cuộc khảo sát năng động và hấp dẫn. Typeform là nền tảng dựa trên web để thu thập và chia sẻ thông tin theo cách nhân văn và đối thoại.

Startup này được thành lập vào năm 2012 và có trụ sở chính tại Barcelona. Khi mới khởi nghiệp, những người sáng lập đã tự thân vận động dự án trong một thời gian khá dài. Typeform là một trong những câu chuyện khởi nghiệp thành công lớn nhất đến từ Barcelona. Kể từ đó, họ đã tiếp tục huy động được hơn 42,9 triệu euro từ các VC.

SumUp

Công ty khởi nghiệp Fintech có trụ sở tại Luân đôn, cung cấp các điểm di động xử lý thanh toán như đầu đọc thẻ thanh toán di động và công nghệ bán hàng khác cho các thương gia và doanh nghiệp nhỏ. Với quy mô hiện tại, người dùng có thể tương tác với một trong những trình đọc thẻ thanh toán của Sumup trong quá trình thanh toán tại một quán cà phê hoặc nhà hàng.

SumUp được thành lập vào năm 2012, hiện tại startup này được ước tính trị giá 26 tỷ Euro và đã thực hiện 6 thương vụ mua lại. Hơn 3 triệu doanh nghiệp quốc tế hiện đang sử dụng SumUp. Trước khi tham gia vào một vòng gọi vốn mạo hiểm lớn, SumUp đã được những người sáng lập tự thân phát triển trong một khoảng thời gian dài.

Mojang Studios

Bạn có thể không biết Mojang Studios là công ty nào nhưng chắc chắn bạn đã nghe nói về Minecraft, một trong những trò chơi phổ biến nhất của thế hệ ngày nay. Mojang Studios chính là người tạo ra Minecraft.

Startup này được thành lập vào năm 2010 và có trụ sở tại Stockholm. Vào năm 2014, họ đã được Microsoft mua lại với giá 2,1 tỷ Euro. Trước khi được mua lại, startup này tự thân phát triển. Điều này có nghĩa là việc bán cho Microsoft đã mang lại tài sản khách xù cho Markus Persson, người sáng lập Mojang Studios.

Web Summit

Có trụ sở chính tại Dublin, Web Summit là một trong những nhà tổ chức hội nghị công nghệ thành



công nhất thế giới. Hội nghị thượng đỉnh Web Summit hằng năm là một trong những sự kiện công nghệ lớn nhất toàn cầu và diễn ra tại Lisbon (trước đó là Dublin).

Web Summit được thành lập vào năm 2009 và cũng đã tổ chức các sự kiện công nghệ nổi bật khác trên khắp thế giới ở Bắc Mỹ và Châu Á. Hội nghị thượng đỉnh Web Summit được tổ chức ban đầu với vai trò là một sự kiện địa phương thành công vang dội ở Ireland, đến nay đã có hơn 70.000 người từ hơn 170 quốc gia tới tham dự hội nghị hằng năm. Web Summit đã tự thân vận động kể từ khi bắt đầu khởi nghiệp vào năm 2009 và kể cả khi họ mở rộng quy mô.

Hotjar

Được thành lập vào năm 2014, Hotjar tạo ra các công cụ cho các doanh nghiệp kỹ thuật số để tối ưu hóa nghiên cứu và trải nghiệm người dùng của họ. Với các nhà sáng lập đến từ Malta, công ty khởi nghiệp này luôn là một công ty làm việc từ xa hoàn toàn. Ngay từ những ngày đầu thành lập, họ đã có lợi nhuận và luôn cẩn thận, tiết kiệm với nguồn ngân quỹ của mình - thu nhập của họ được tái đầu tư vào

kinh doanh và họ không chia cổ tức cho các cổ đông của mình.

Mặc dù bị săn đuổi bởi các nhà đầu tư thèm muốn startup này, nhưng họ luôn tránh các khoản đầu tư từ bên ngoài.

Gymshark



Được thành lập vào năm 2012, Gymshark hiện đã trở thành thương hiệu trang phục thể dục thương mại điện tử hàng đầu. Gymshark được khởi nghiệp từ gara của mẹ nhà sáng lập Ben Francis, nơi anh vận chuyển các sản phẩm may mặc.

Thành công của Gymshark được cho là nhờ sự phát triển của phong trào marketing bằng những người ảnh hưởng. Vào năm 2019, công ty được công nhận là công ty tư nhân ở Anh có lợi nhuận tăng trưởng nhanh nhất với doanh thu hơn 295 triệu Euro. Doanh nghiệp này được tự thân vận động hoàn toàn cho đến năm 2020 khi startup thoái vốn một phần bằng việc bán 21% cổ phần của công ty



culture trip

với mức định giá của một startup Kỳ Lân.

MessageBird

Được thành lập vào năm 2011 và có trụ sở tại Amsterdam, MessageBird là một công ty truyền thông đám mây cung cấp khả năng giao tiếp đa kênh giữa các doanh nghiệp và khách hàng của họ.



Cho đến năm 2017, MessageBird là công ty khởi nghiệp tự thân và tuyên bố đã có lãi ngay từ ngày thành lập và chỉ bắt đầu huy động vốn VC vào năm 2016. Sau đó, và cho đến nay, họ đã huy động được hơn 944 triệu Euro tiền tài trợ.

Culture Trip

Là thương hiệu thương mại điện tử du lịch chuyên xuất bản nội dung và cung cấp một nền tảng duy nhất để khách hàng có được cảm hứng du lịch và mua sách du lịch.

Được thành lập vào năm 2011 tại Luân đôn, hiện công ty đã phát triển lên đến hơn 300 nhân viên trên khắp Luân đôn, New York, Thượng Hải và Tel Aviv,

xuất bản hơn 80.000 nội dung.

Bốn năm đầu tiên của Culture Trip là vận động tự thân. Trong những ngày đầu tiên, họ cần mẫn làm việc và trải nghiệm ở khắp các khách sạn cho đến khi đạt được tốc độ phát triển bùng nổ lan tỏa. Hiện startup đã huy động được 87,5 triệu Euro từ các nhà đầu tư.

Loyal Gurus

Là một nền tảng dữ liệu khách hàng với những năng lực tự động hóa marketing, trong đó, sử dụng AI để làm cho mọi tương tác của khách hàng trở nên thông minh hơn và tạo ra lòng trung thành với thương hiệu.

Ngay từ khi thành lập vào năm 2016, startup này đã hiểu được tầm quan trọng là phải có một mô hình kinh doanh bền vững ngay từ đầu bằng cách đảm bảo một cơ sở khách hàng vững chắc. Trước khi huy động vốn từ các VC, họ tự thân vận động trong 2 năm. Họ đã tiếp tục huy động được 2,3 triệu Euro sau 4 năm khởi nghiệp. Nguồn vốn VC mà họ đã huy động được đã giúp họ đẩy nhanh tốc độ phát triển của mình ở Châu Mỹ La tinh và Châu Âu.

Phương Anh

(Theo EU-Startups)