

Bądź innowacyjny... i poszukaj podobnych ludzi

Twórcy start-upów często kojarzą się z wybitnymi indywidualistami, którzy dzięki swojemu geniuszowi samotnie zawojowali świat. Oczywiście – tak też bywa. Ale co najmniej równie często start-up zakładają dwie, trzy, czasem więcej osób. Są też otwarci na innych start-upowców, lubią się z nimi spotykać, dyskutować, wymieniać doświadczeniami.

Taki kontakt umożliwia Aula Polska, spotkania branży internetowej, odbywające się w Warszawie od prawie 7 lat. Spotkań było ponad 140, Aula dorobiła się sponsorów i stałego miejsca w Akademii Leona Koźmińskiego. Wstęp jest darmowy i ogólnodostępny, ale obowiązują zapisy. W imprezach uczestniczy za każdym razem ponad 300 osób. Każde spotkanie składa się z kilku prelekcji, dotyczących nowych firm i problemów start-upów. Ostatnie poświęcone były sprzętowi IT, mierzeniu i badaniom w biznesie, „start-upom matym i dużym”, przyszłości telewizji. Warto spojrzeć na opis sesji, by wiedzieć, co w nich było (lub będzie). I obejrzeć prezentacje. To nie to samo, co osobiste uczestnictwo, bo bez dyskusji. Prezentacje trwają ponad 5 minut, ale nie są nużące, także dla kogoś, kto nie styka się na co dzień z najnowszymi technologiami.

Adam Łopusiewicz, prowadzący mamstartup.pl i autor książki „Start-up. Od pomysłu do sukcesu”, mówi, że środowisko ceni takie wydarzenia. – Prezentacja i uczestnictwo oznacza możliwość bezpłatnego ulepszenia produktu. Dzięki konsultacji w kulturalnych miejscach możemy wiele dowiedzieć się na temat problemów użytkowników. Podczas takich rozmów kilku start-upowców wstępnie przekonało też inwestorów do współpracy. Na spotkaniu Auli o start-upach matych i dużych zwróciłem uwagę na wystąpienie Macieja Zielińskiego z automater.pl (na stronie <http://aulapolska.pl> w zakładce Wystąpienia), który opowiadał, jak uruchomili z kolegą firmę zajmującą się automatyczną dostawą kodów bądź plików np. Orange 50 zł lub klucz Steam aktywujący grę po sprzedaży towaru na Allegro lub eBay. Działają w Polsce i w kilku innych krajach. Wystartowali niemal bez grosza, tylko z pomysłem i programem. Na koniec Maciej Zieliński mówi:



– Nieprawda, że content [zawartość, pomysł] jest królem. Królem jest zespół – ich jest kilkuosobowy i działa online z różnych miast Polski. Spotykają się raz na tydzień czy półtora – to wystarczy. – Nagrania ciekawych wystąpień motywują do działania, są też inspiracją do własnych przemówień. Pokazują jak się poruszać, jak mówić itp. – podsumowuje Adam Łopusiewicz. Od 2009 roku Aula Polska przynajmniej wyróżnienia – Aulery. Są to statuetki wręczane start-upom związanym z internetem lub technologią, które wniosły wkład w promowanie przedsiębiorczości, dzieląc się praktyczną wiedzą z gośćmi Auli. W ostatnim roku laureatami zostali: Showroom, Pixier, Sotrender, Migam.

Showroom (shwrm.pl) to platforma łącząca młodych, niezależnych projektantów modowych z klientami. Pixier to działająca w całej Europie firma, która drukuje i dostarcza zindywidualizowane fototapety, korzystając z 2 milionów zdjęć. Sotrender jest narzędziem do analiz i optymalizacji działań marketingowych na Facebooku. Natomiast migam.pl to projekt Przemka Kuśmierka, który z zespołem wymyślił automatycznego tłumacza języka migowego. Na portalu mamstartup.pl znaleźć można zapowiedzi wielu wydarzeń na mniejszą skalę w różnych polskich miastach. Na przykład 27 lutego odbyła się 11. odsłona Start-up Stage w Krakowie. Tym razem skupimy się na programach akceleracyjnych dla start-upów – piszą organizatorzy. – Zaprośiliśmy 4 różne akceleratory, które opowiedzą, co robią i na jakie start-upy czekają. Będą to: TechStars – Jon Bradford przedstawi londyńską wersję TechStars, ACCELERATE – Marcin Szelaż opowie o programie Innovation Nest, WARP – Luka Susic przedstawi program stworzony przez Hub:raum, Startup WiseGuys – Mike Reiner zaprezentuje estoński akcelerator.

Start-upy wykorzystujące nowe technologie odpowiadają na potrzeby różnych środowisk i konsumentów. Technologia jest tylko narzędziem. Szybko rośnie segment aplikacji mobilnych. To już setki i tysiące rozwiązań polskich programistów, dostępnych w sklepach związanych z Apple, Microsoftem czy platformą Android.

Stworzenie aplikacji mobilnej nie jest banalnym zadaniem, a na pewno nie wystarczy sam pomysł. Najlepszy jest team: pomysłodawca, programista, grafik. Pisze Piotr Biegun: „Stworzenie dobrej aplikacji kosztuje i niestety tych kosztów nie da się uniknąć. Oprócz samego pisania aplikacji należy stworzyć grafiki, przygotować backend do jej obsługi, przeprowadzić testy oraz przygotować aplikację do publikacji”. Mimo to jedno jest pewne.

Historie niektórych aplikacji i ich twórców uruchamiają wyobraźnię, wydaje się, że tysiące dolarów są w zasięgu ręki. Tak bywa przede wszystkim wtedy, gdy aplikacja odniesie sukces na najbardziej rozwiniętych rynkach – Stanów Zjednoczonych i Chin.

Szukając informacji o start-upach, znalazłem sporo polskich projektów, które zaczynają robić karierę w kilku czy kilkunastu krajach. Adam Łopusiewicz pół roku temu pisał o pięciu: Audioteka.pl (platforma do kupowania audiobooków); ZnanyLekarz.pl, dzięki któremu znajdziemy w okolicy specjalistę np. chorób dziecięcych i umówimy się na wizytę; Paylane.pl – system płatności; Vocabla.com do nauki słówek za pomocą testów. I zadane.pl – platforma edukacyjna typu Q&A dla młodziarzy, dzisiaj już w 19 krajach.

Ale to było pół roku temu. Nowość to Estimote, który ma zmienić handel łącząc sklep i jego towary z telefonem klienta. Dzięki zamontowaniu w sklepie kilku sensorów użytkownik i sprzedawca mają się lepiej komunikować. „Gdy klient podniesie spódnię z półki i będzie się im przyglądać, na smartfona dostanie informację, które mogą przekonać go do zakupu...”. Brzmi śmiesznie, ale pod koniec ubiegłego roku Estimote uzyskał 3,1 mln dolarów finansowania od kapitalistów ryzyka, działa w Krakowie (produkcja czujników) i Silicon Valley. Estimote znalazł kapitał, bo dostał się do programu Y Combinator. Y Combinator to sposób finansowania dużej liczby start-upów w czasie tzw. rund. Twórcy, którzy zakwalifikowali się do danej rundy, na trzy miesiące przeprowadzają się do Silicon Valley i tam mentorzy z Y Combinator starają się rozwinąć ich projekt i zainteresować inwestorów. Estimote się udało.

Inny polski start-up, który uzyskał finansowanie w USA, to UXPin (1.6 mln dolarów). UXPin stworzył usługę dla twórców interfejsów www i mobilnych pozwalającą przełożyć papierowe szkice na projekt w serwisie. UXPin ma dziś 1400 do 3000 klientów, każdy płaci miesięcznie 14,99 dol. Wśród nich takie firmy jak Microsoft, USA Today, NBC, Red Bull itp. – pisze Grzegorz Marczałka na Antyweb.pl.

Wszystkie te doniesienia pokazują potencjał polskiej innowacyjności. To nie jest droga do samodzielnosci dla każdego, ale jedna z najbardziej interesujących.