

W poszukiwaniu złotego runa

Masz pomysł? Masz już firmę? Są co najmniej trzy możliwości zarobienia. Po pierwsze, sprzedać sam pomysł. Po drugie, założyć firmę, rozwinąć i sprzedać ją. Po trzecie, nie sprzedawać, ale dopuścić inwestora, aby przyspieszyć rozwój.

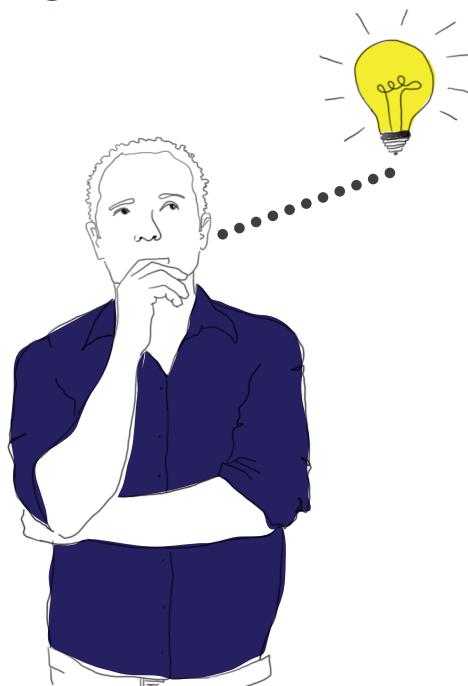
Jak sprzedać sam pomysł? Cóż, dominują takie poglądy: „Nie chciałbym Cię sprowadzać do rzeczywistości, ale niestety jak nie masz tzw. pleców, to każda większa firma szybciej ukradnie pomysł, niż pozwoli Ci z niego skorzystać (współpracować)”.

Spodobata nam się jedna odpowiedź na pytanie, jak sprzedać pomysł. Po dość banalnym odestaniu do inwestorów, funduszy inwestycyjnych, aniołów biznesu, agend i funduszy rządowych internauta pisze na forum biznesowym: „Bądź odważny, bądź pracowity, bądź wytrwały, bądź mobilny. Poszerzaj swój własny horyzont i pamiętaj: Jeśli chcesz mieć coś, czego w życiu nie miałeś, musisz robić coś, czego w życiu nie robiłeś”.

W sumie lepiej nie sprzedawać pomysłu, lecz jak zdobyć fundusze na początek? Odpowiada specjalista od start-upów: - Fundusze na rozwój działalności możemy zebrać na kilka sposobów. Jednym z nich jest crowdfunding, czyli zbiórka pieniędzy od internautów. Kolejnym jest dofinansowanie z funduszy europejskich bądź inkubatorów przedsiębiorczości. Zachęcam do skorzystania z oferty inkubatorów czy funduszy inwestycyjnych, ponieważ te instytucje oprócz pieniędzy dają wiedzę i pomagają w rozwoju firmy. Kolejnym sposobem na start biznesu jest pożyczka.

Jednak czy szukanie pomocy ma sens, skoro wówczas oddajemy część naszej pasji, pomysłu i firmy? Mówi ekspert: - To sporna kwestia. Z jednej strony oddawanie udziałów w swojej firmie funduszom inwestycyjnym czy bezpośrednio prywatnym inwestorom na początku naszej drogi może budzić kontrowersję i strach. Oddajemy wtedy przecież coś swojego. Z drugiej jednak wiedza i kontakty, jakie oferują ludzie pracujący w wymienionych instytucjach, często są o wiele więcej warte niż oddane udziały. Ci, którzy się w tej kwestii spierają, zazwyczaj zapominają, że pierwszy tworzony start-up nie zawsze musi być tym ostatnim. Dlatego w niektórych sytuacjach warto oddać udziały w zamian za wiedzę i pieniądze na rozwój.

Jak rozmawiać z inwestorem? Przede wszystkim trzeba być przygotowanym na to, o co będzie pytał. Portal **mamstartup.pl** wylicza 12 pytań, które zada inwestor, po czym odpowiada na nie. Oto pierwsze z nich: Jaki problem potencjalnych klientów rozwiązujecie i dlaczego będą oni za to rozwiązanie chcieli zapłacić?



Odpowiedź na to pytanie jest najważniejsza, bo dotyczy sensu istnienia produktu na rynku. Inwestorzy codziennie wysłuchują historii o ciekawych i przydatnych produktach, które rozwiązują kolejne problemy ludzkości, jednak nikt ich nie kupi. Powodem jest to, że problem nie jest aż tak palący, aby go rozwiązywać, a tym bardziej za to płacić. Niekiedy rzeczywistość problem jest ważny, ale grupa zainteresowanych kupnem będzie mała, bo jest to produkt zbyt niszowy. Aby zmierzyć się z tym pytaniem, musisz wcześniej porozmawiać z potencjalnymi klientami i nauczyć się krytycznego myślenia.

Dalej jest o wielkości rynku, o tym, co udało już się zrobić, o kompetencjach, przewagach konkurencyjnych, barierach, zaangażowaniu partnerów, prognozach finansowych itp.

Jak wygląda dochodzenie do współpracy można pokazać na przykładzie aniołów biznesu. Krok pierwszy – analiza pomysłu. Krok

drugi – przygotowanie projektu. Jeżeli wstępna analiza pokazuje, że przedsiębiorstwo spełnia kryteria i może być atrakcyjne dla zewnętrznych inwestorów, należy sformułować ciekawy, przekonujący biznesplan. Projekt wysłany do potencjalnych inwestorów podlega wstępnej ocenie i jest zwykle prezentowany w trakcie długiej sesji ze specjalistami. Przedsiębiorcy, których projekty otrzymały pozytywną ocenę, zapraszani są na jedno z cyklicznych spotkań z inwestorami. Zdobyć finansowania od anioła biznesu jest kwestią skutecznych negocjacji obu stron – podsumowuje strona aniołów biznesu. Jak widać, nie jest to droga przez mękę, ale co najmniej dość wyboista.

Da się jednak zawalczyć o fundusze łatwiej, zwłaszcza gdy ma się rewelacyjny pomysł. Ostatnio sukces odniosła grupa polskich wynalazców maski do optymalizowania snu. Według ich kalkulacji na wprowadzenie maski do sprzedaży potrzebowali około 100 tysięcy dolarów. Udało się je zebrać w ciągu doby na platformie crowdfundingowej (finansowania społecznościowego) **Kickstarter.com**, a przez 40 dni zgromadzili prawie 500 tysięcy dolarów!

Gdzie jeszcze szukać pieniędzy? Jak pisze Paweł Zielewski w „Forbes”, ciekawym źródłem finansowania są fundusze załączkowe (seed capital). Jest ich kilkanaście w Polsce. Funduszom załączkowym nie są potrzebne tony dokumentów, a firma, która chce wykorzystać środki z tego źródła, nie musi nawet istnieć! – twierdzi Zielewski. O funduszach załączkowych można przeczytać na <http://pi.gov.pl/> w zakładce o finansowaniu, ale wymaga to poszukiwań. Nadto, informacje dotyczą perspektywy unijnej 2007-2013.

Niedawno o nowym kanale finansowania innowacji informowała Katarzyna Zachariasz w „Gazecie Wyborczej”. Otóż Narodowe Centrum Badań i Rozwoju wybrało osiem funduszy, z którymi wspólnie zainwestuje w innowacyjne pomysły. – Bridge Alfa skierowany jest do prywatnych inwestorów, którzy mają doświadczenie w prowadzeniu innowacyjnych pomysłów. To odpowiedź na problem luki kapitałowej, który dotyczy przetomowych projektów obarczonych największym ryzykiem inwestycyjnym – mówi „Wyborczej” Leszek Grabarczyk, zastępca dyrektora NCBiR. Jak będą działały fundusze? NCBiR wyłożyła 50 mln zł z funduszy unijnych, czyli 80 proc. wartości programu. Pozostałe 20 proc. muszą wyłożyć inwestorzy. Oni też szukają ciekawych pomysłów i inwestują w nie. Maksymalne wsparcie może sięgnąć 1 mln zł na projekt. We wszystkich pomysłach musi być element badawczo-rozwojowy oraz zasada, że brakujące 20 proc. środków musi pochodzić z prywatnych kieszeni inwestorów, a nie np. ze środków unijnych – pisze Zachariasz. Więcej informacji można znaleźć na stronie Centrum www.ncbir.pl.

Poszukiwanie inwestorów, aniołów biznesu, funduszy załączkowych, unijnych, kapitałowych czy innych, wymaga cierpliwości, upor, konsekwencji i odporności na niepowodzenie. Ale nie są to poszukiwania skazane na klęskę. Na szczęście.