

# Start-upy technologiczne w walce o względy inwestora

## Wnioski z debaty pomiędzy otoczeniem biznesu, inwestorami i rządem

W dniu 20 grudnia w Warszawie odbyła się debata pomiędzy instytucjami otoczenia biznesu i inwestorami Venture Capital na temat efektywnej współpracy.

W spotkaniu wzięli udział przedstawiciele strony rządowej, osoby zarządzające funduszami VC oraz dyrektorzy i kierownicy instytucji otoczenia biznesu.

Dyskusja skupiła się wokół trzech obszarów:

- doświadczeń związanych z komercjalizacją innowacyjnych projektów powstających na uczelniach i zakresie wsparcia, które mogą otrzymać młode firmy ze strony instytucji otoczenia biznesu;
- przygotowania naukowców i młodych firm do pozyskania kapitału na rozwój projektów oraz oczekiwań inwestorów VC w stosunku do projektów;
- współpracy instytucji otoczenia biznesu z inwestorami VC i wsparcia władz rządowych dla rozwoju rynku.

### Z uczelni na rynek

Przedstawiciele różnych ośrodków byli zgodni, że najbardziej preferowaną formą komercjalizacji badań na polskich uczelniach są umowy licencyjne. Zakładanie spółek spin off przez uniwersytety napotyka na szereg barier wynikających m.in. z regulaminów wewnętrznych uczelni. Najczęściej spotykana jest konieczność zawieszenia działalności naukowca na uniwersytecie z chwilą zaangażowania się przez niego w spółkę komercjalizującą wynalazek. Przeszkodą w pojawianiu się spółek spin off są również niekorzystne przepisy podatkowe zniechęcające naukowców do obejmowania udziałów i zakładania spółek. Uczelnie powinny opracować klarowne i racjonalne zasady zarządzania prawami autorskimi do wynalazków i regulaminy tworzenia

spółek spin off, aby pomysły istniejące na uczelniach mogły przynosić korzyści ich pomysłodawcom – stwierdził Bartłomiej Świderek z Parku Naukowo-Technologicznego Euro-Centrum Sp. z o.o. Dobrym przykładem powstającego właśnie na Uniwersytecie Jagiellońskim spin offu jest spółka oferująca technologię monitorowania aktywności burzowej w czasie online i dostarczania takiej informacji w celu śledzenia i korygowania torów lotów samolotów. Podmiot powstaje we współpracy z funduszem załączkowym JCI Venture. Uczestnicy spotkania byli zdania, że w Polsce wciąż brakuje dobrze przygotowanych projektów w fazie start-up, które mogą zainteresować inwestora. Wśród powodów wymieniane były brak wystarczającej wiedzy i motywacji naukowców do przedstawienia swoich wynalazków jako projektu biznesowego. Ponadto rynek polski jest wciąż młody i dlatego odczuwalny jest brak profesjonalnej wiedzy w tym zakresie. Grzegorz Gromada, Prezes Zarządu Funduszu MCI.BioVentures Sp. z o.o. zauważył, że nie należy oczekiwać zbyt intensywnej komercjalizacji technologii wywodzących się z uczelni. Przywołał on dane oparte na badaniu przeprowadzonym wśród parków technologicznych i centrów transferu technologii działających w USA i Europie. Dowodzi ono, że efektywność

nakładów ponoszonych przez uczelnie na badania wynosi zaledwie 3%. Oznacza to, że średnio tylko tyle wraca na uczelnię w postaci przychodów z tytułu licencji, sprzedaży praw autorskich czy przychodów spółek spin off. Duże uczelnie w Polsce, np. Politechnika Wroclawska, wydają na badania około 100 mln zł rocznie. Oznacza to, że jej roczne przychody z tego tytułu powinny wynosić około 3 mln, a w rzeczywistości nie przekraczają one 0,5 miliona. Grzegorz Gromada podkreślał, że głównych przeszkód na drodze zwiększenia współpracy między nauką a biznesem można szukać w braku wystarczającej motywacji zarówno po stronie uczelni, jak i inwestorów. Uczelnie mogą zdobyć środki na badania z innych, łatwiej osiągalnych źródeł niż inwestorzy prywatni. Z kolei inwestorzy wolą zainwestować w projekty, które będą wymagały mniejszych nakładów pracy niż wymagają projekty powstające na uczelni.

### W poszukiwaniu i zdobywaniu inwestora

Kluczową kwestią dla decyzji inwestora jest zaufanie do zespołu, który tworzy młodą firmę, do tego, że zespół ten będzie zdolny zarządzać nią w taki sposób, że zapewni to inwestorowi zwrot z zainwestowanego kapitału – tego zdania była Anna Hejka, dyrektor zarządzający Heyka Capital Markets Group podczas drugiej dyskusji. Niezwykle istotne jest, by zespół składał się co najmniej z kilku osób o różnych kwalifikacjach, znających się na technologii, sprzedaży i finansach. Inwestor nie zainwestuje w jednoosobową firmę. Anna Hejka podkreśliła, że inwestorzy dzięki własnym kontaktom mogą pomóc naukowcom w znalezieniu osób do zarządzania nowym przedsiębiorstwem.

**Kluczową kwestią dla decyzji inwestora jest zaufanie do zespołu, który tworzy młodą firmę, do tego, że zespół ten będzie zdolny zarządzać nią w taki sposób, że zapewni to inwestorowi zwrot z zainwestowanego kapitału.**

Najważniejsze jest, aby po stronie uczelni była świadomość, że jest to rzecz naturalna i w zespole firmy powinni znajdować się tacy specjaliści. Ponadto zdarza się, że osoby angażujące się w zarządzanie są również w stanie zainwestować własne środki w projekt. Taka sytuacja dodatkowo przekonuje inwestora widzącego, że zespół zarządzający i pomysłodawca wierzą w sukces biznesu. Kolejną rzeczą, na którą zwróciła uwagę Anna Hejka jest fakt, że na rynku jest dużo kapitału i firmy poszukujące go powinny robić due diligence inwestorów i wybrać najbardziej dla siebie odpowiedniego, bo tak jak mówi Warren Buffet: „You can't make a good deal with a bad person”. Jeżeli spółka potrzebuje wsparcia w zarządzaniu powinna szukać inwestora gotowego ją wesprzeć w tym zakresie. Podmiotom w fazie bardziej dojrzałej wystarczy mniejsza aktywność inwestora kapitałowego. Ryszard Kruk, Doradca Zarządu Enterprise Investors sugerował zgromadzonym na seminarium przedstawicielom otoczenia biznesu zwrócić uwagę na dwie alternatywne drogi komercjalizacji badań. Podkreślał, że nie każdy projekt musi być realizowany w formie powoływanej specjalnie w tym celu spółki prawa handlowego. Współpracę z funduszem private equity

lub venture capital można zacząć poprzez przegląd spółek znajdujących się w jego portfelu. Wśród nich mogą znajdować się przedsięwzięcia pasujące do projektów, nad którymi aktualnie pracuje uczelnia. W takim przypadku komercjalizacja może odbywać się poprzez nawiązanie współpracy z jedną

**Nie każdy projekt powstający na uczelni musi być komercjalizowany w formie powoływanej specjalnie w tym celu spółki prawa handlowego. Istnieją dwie alternatywne drogi komercjalizacji badań z zaangażowaniem funduszu Venture Capital: wykupy menedżerskie i nawiązanie współpracy ze spółką portfelową funduszu.**

z takich spółek portfelowych, co umożliwi wykorzystanie już istniejącej struktury mogącej „skonsumować” dany projekt i zdobyć kapitał z funduszu, który za taką firmą stoi. Drugą możliwą do zastosowania formą komercjalizacji wynalazków mogą być wykupy menedżerskie dokonywane przez autorów innowacyjnych projektów, którzy jednocześnie mogą wykazać się doświadczeniem biznesowym. Jeżeli na rynku działa już firma oferująca produkty podobne do tych, które planuje skomercjalizować grupa naukowców, to może ona zaproponować funduszowi wykupienie jej, przekonując fundusz do tego, że będzie ona w stanie tą firmą dobrze zarządzać i wdrożyć w oparciu

o jej struktury nowy projekt. Zwykle fundusze dają takim osobom tzw. opcję menedżerską. Dzięki temu w ciągu kilku lat taka grupa może objąć pewien pakiet akcji firmy nie wnosząc do niej pierwotnie żadnego kapitału.

Przedstawiciele funduszy pozytywnie odnieśli się do faktu, że na polskim rynku zwiększa się liczba funduszy dofinansowanych z KFK i funduszy załączkowych. Polski rynek inwestycji prywatnych jest na bardzo wczesnym etapie rozwoju i aktywność nowych podmiotów oznacza przyspieszenie profesjonalizacji tego rynku, co jest zjawiskiem korzystnym dla wszystkich. Ryszard Kruk zwrócił jednak uwagę na fakt, że zdarzają się sytuacje, kiedy dotacje udzielane ze środków unijnych przyczyniają się do naruszania zasad wolnej gry rynkowej w stosunku do przedsiębiorców, którzy z takiej formy pomocy z różnych względów nie mogli skorzystać. Należy uwzględnić ten problem w kolejnej rundzie finansowania firm ze środków unijnych.

### Podmioty na rynku early-stage rosą w siłę i liczą na wsparcie rządu

W Polsce w ostatnich latach pojawił się cały szereg instytucji udzielających wsparcia merytorycznego i dostarczających kapitału, z których mogą korzystać naukowcy i młodzi przedsiębiorcy. Obecnie mamy 42 inkubatory, które łącznie mogą zainwestować w start-upy ponad 300 mln złotych. Wkrótce pojawią się kolejne fundusze dofinansowane z KFK (dzisiaj jest ich już 10). Łączna kapitalizacja tych funduszy wyniesie ponad 1,5 mld złotych. Zwiększa się również aktywność sieci Aniołów Biznesu – w 2005 roku działały tylko 2 sieci, a dzisiaj jest ich ponad 10. Coraz więcej inwestorów interesuje się tą formą inwestycji – podkreśla podczas trzeciej debaty Jacek Błoński, Prezes Zarządu Lewiatan Business Angels. Zachęcał on instytucje otoczenia biznesu do szukania inwestorów indywidualnych. Zwracał uwagę na to, że na rynku



Fot: Katarzyna Wójcik.

Wspieranie młodych przedsiębiorstw w przyszłym okresie programowania 2014–2020 będzie szło w kierunku instrumentów inżynierii finansowej aniżeli dotacji, które obecnie dominują. Znaczną część dotacji planuje się skierować do funduszy pożyczkowych, poręczeniowych i funduszy seed capital.

Europejskim działa obecnie około 75 tysięcy Aniołów, którzy łącznie inwestują w obszar seed i start-up około 4 mld euro. Podczas gdy inwestycje funduszy Venture Capital w tym segmencie wynoszą kwotę o połowę mniejszą – około 2 mld euro. Świadczy to o znaczącej roli jaką pełnią inwestorzy indywidualni na wczesnym etapie rozwoju firm.

Podczas seminarium była także przedstawiona idea Stowarzyszenia Sieci Aniołów Biznesu (ABAN), organizacji powołanej w celu integracji środowiska instytucji otoczenia biznesu i inwestorów inwestujących na wczesnym etapie

najprężniej działające podmioty na rynku early stage jest dla rządu bardzo korzystne. Dlatego Ministerstwo wyraża zainteresowanie w kontynuacji rozmów z przedstawicielami środowiska i wspólnym wypracowaniu konkretnych postulatów zmian. Dr Michał Bańska, p.o. Dyrektora Departamentu Wspierania Instytucji Otoczenia Biznesu Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości podkreślał, że wspieranie młodych przedsiębiorstw w przyszłym okresie programowania będzie szło w kierunku instrumentów inżynierii finansowej aniżeli dotacji,



rozwaju. Ma ona zamiar zająć się w pierwszej kolejności opracowaniem statystyki polskiego rynku early stage, jego uporządkowaniem poprzez zidentyfikowanie dobrych praktyk, będzie reprezentowała środowisko w stosunku do władz rządowych i Komisji Europejskiej – powiedział podczas spotkania Przemysław Jura, Prezes Zarządu ABAN. Nawiązanie współpracy z rządem ma szczególne znaczenie teraz, gdy zbliża się nowy okres programowania funduszy strukturalnych na lata 2014-2020 i będzie potrzebna wypracowania nowych mechanizmów wsparcia. Znaczenie tej inicjatywy podkreślał Artur Kopijkowski-Gożuch, zastępca dyrektora Sekretariatu Ministra w Ministerstwie Gospodarki, mówiąc, że powstanie takiej organizacji jak ABAN, skupiającej

które obecnie dominują. Znaczną część dotacji planuje się skierować do funduszy pożyczkowych poręczeniowych i funduszy seed capital. PARP będzie aktywnie uczestniczyć w procesie wspierania MŚP w Polsce. Również Artur Kopijkowski-Gożuch podkreślał, że działania wspierające realizowane w formie współpracy z inwestorem prywatnym są bezpieczniejsze z punktu widzenia interwencjonizmu państwa, gdyż podmioty prywatne zupełnie inaczej dbają o inwestycje, w które zaangażowali własne środki. Inwestorzy wyrazili poparcie dla tego kierunku w polityce wsparcia podkreślając, że formy dłużne będą bardziej korzystne dla gospodarki i pozwolą kierować wsparcie publiczne w projekty wybierane na zasadach rynkowych. Podczas spotkania zwrócono

również uwagę na zachęty fiskalne dla inwestorów prywatnych funkcjonujące w większości krajów Unii. Kończąc debatę Anna Hejka podkreśliła, że okres kryzysu jest najlepszym momentem do wspierania przedsiębiorczości. W tym okresie młode firmy mogą łatwiej przezwyciężyć bariery wejścia na rynek. Ponad połowa podmiotów należących teraz do indeksu Fortune 500 powstała właśnie w czasie recesji lub bessy: np. Microsoft, Apple, Google, Skype, Facebook, CNN, Disney, Burger King. Ponadto nowe spółki łagodzą skutki recesji kontynuując tworzenie miejsc pracy, podczas gdy istniejące firmy przyspieszają redukcję etatów. Mikrobiznes (zatrudniające od 1 do 4 pracowników) tworzą miejsca pracy w tempie 20% rocznie, a nowe firmy z 250 – 499 pracownikami tworzone przez duże korporacje tylko 1,3%. Polacy są trzecią na świecie najciężej pracującą nacją, są najbardziej mobilni i przedsiębiorczy w Europie, należy więc ten potencjał wspierać. Zdaniem Anny Hejki rząd powinien w szczególności:

- Zwiększyć stałość, przejrzystość, racjonalność i skuteczność prawa;
- Stworzyć dobrą infrastrukturę, począwszy od telekomunikacji po transport, upowszechnić dostęp do Internetu i tworzyć platformy ułatwiające masową współpracę „crowd-sourcing”;
- Wprowadzić zwolnienia z podatku od zysków kapitałowych przynajmniej dla Aniołów Biznesu. To dzięki nim nowe firmy nawiązują kontakty handlowe, poprawiają modele biznesowe i unikają bankructwa;
- Zwiększyć dostęp do wielu komplementarnych źródeł finansowania;
- Wspierać odpowiednie przygotowanie kadr nie tylko w sensie wykształcenia, ale przede wszystkim w kwestii postaw, ambicji i zrozumienia sposobu działania inwestorów i rynków kapitałowych;
- Wprowadzić ułatwienia w zakładaniu firm w Polsce nie tylko przez polskich przedsiębiorców, ale także imigrantów (specjalne wize). W 2008r. prawie 40% założycieli firm technologicznych w USA i 52% w Dolinie Krzemowej to imigranci, jak np. założyciele Google, Yahoo, Ebaya czy Intela.

Olga Yanusik

Fot: Katarzyna Wójcik

# autospa sieć myjni bezdotykowych

**SFINANSUJEMY TWOJĄ MYJNIĘ  
ZOSTAŃ NASZYM PARTNEREM!**

## Zapewniamy:

- gotowe lokalizacje z PNB przy obiektach Tesco i Polomarketach
- sprawdzoną technologię Auto-Spa
- finansowanie inwestycji (30% wkładu własnego)
- dostęp do sprawdzonego konceptu biznesowego
- wyróżniającą się identyfikację wizualną
- preferencyjne warunki zakupu towarów handlowych



- działające myjnie
- myjnie w budowie
- lokalizacje z pozwoleniem na budowę
- lokalizacje w trakcie uzyskiwania PNB

**Najszybciej rozwijająca się sieć myjni w Polsce!**

**30 uruchomionych myjni własnych i partnerskich  
kilkanaście myjni w budowie  
lokalizacje z pozwoleniem na budowę  
gotowe myjnie do przejęcia**

## Kontakt

Auto-Spa Sp. z o.o.  
ul. Sycowska 44  
51-319 Wrocław

www.auto-spa.pl

## Dział Handlowy

tel. +48 71 320 71 65  
franczyza@auto-spa.pl

## Sekretariat

tel. +48 71 320 71 38  
fax +48 71 320 71 48