



Wschodnia Sieć Aniołów Biznesu

**Raport Dobrych Praktyk w projekcie
„Sieć Aniołów Biznesu na Lubelszczyźnie i Podkarpaciu”**

Przygotowano w ramach realizacji projektu
„Sieć Aniołów Biznesu na Lubelszczyźnie i Podkarpaciu” współfinansowanego ze środków
Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.
Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, Działanie 3.3 „Tworzenie systemu
ułatwiającego inwestowanie w MSP”, Poddziałanie 3.3.1 „Wsparcie dla IOB”

Projekt realizowany w partnerstwie:

Lubelska Fundacja Rozwoju (Lider), Stowarzyszenie B-4 (Partner)

przez zespół projektowy w składzie:

Cezary Pasternak – *koordynator projektu*

Waldemar Świątkowski, Marta Gemborys, Piotr Piątek, Barbara Maciejewicz,
Magdalena Śladowska, Joanna Cholewa, Marcin Zaborowski

Redakcja:

Paweł Niedźwiadek

Współpraca redakcyjna:

Cezary Pasternak

Zdjęcia:

TRUE COLOURS Wydawnictwo Agencja Reklamowa, zasoby WSAB, bank zdjęć Fotolia:
s. 6 – © shock/Fotolia, s. 7, 38, 46 – © alphaspirit/Fotolia, s. 8 – © WavebreakMediaMicro/Fotolia,
s. 8, 43 – © olly/Fotolia, s. 8 – © Sergey Nivens/Fotolia, s.8 – © Kzenon/Fotolia,
s. 9, 14, 18, 21, 35, 41 – © peshkova/Fotolia, s. 26 – © alphaspirit/Fotolia,
s. 31 – © Sergey Nivens/Fotolia, s. 51 – © tiero/Fotolia

ISBN: 978-83-63924-01-0

Copyright © by Lubelska Fundacja Rozwoju & Stowarzyszenie B-4

Lublin – Rzeszów 2013

Nakład: 1000 egzemplarzy

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:

TRUE COLOURS Wydawnictwo Agencja Reklamowa
20-078 Lublin, ul. I Armii Wojska Polskiego 5/2

Publikacja bezpłatna

Spis treści

Wstęp	5
Informacje o projekcie	6
Projekt w liczbach	
Działania	10
Projekt oczami uczestników	14
Projektodawcy i inwestorzy – połączenie dwóch światów	16
Dobre praktyki – wywiady z uczestnikami projektu	
Anatomia sztucznej kości – rozmowa z prof. dr hab. Grażyną Ginalską.....	20
Zaufanie przede wszystkim – rozmowa z Grzegorzem Majem i Bartoszem Rusinem.....	23
Od edukacji do innowacji – rozmowa z Maciejem Manieckim	27
W poszukiwaniu wynalazcy – rozmowa z Pawłem Kanią	30
Przez ocean do Polski – rozmowa z Marcinem Staniszewskim	32
Gwiezdny pomysł – rozmowa z Rafałem Aleksandrowiczem	36
Z Aniołem poza Google’a – rozmowa z Rafałem Górnym	39
Przekazać doświadczenie – rozmowa z Piotrem Żelisko	42
Elektroniczna wymiana dóbr – rozmowa z Szymonem Surmą.....	44
Wnioski i rekomendacje	47
Poszukują Anioła Biznesu... Wybrane projekty WSAB	52
Realizatorzy projektu	54
Lider Projektu – Lubelska Fundacja Rozwoju.....	54
Partner Projektu – Stowarzyszenie B-4.....	55



Wstęp

Jedną z głównych barier jaką napotykają potencjalni przedsiębiorcy, a także mikro i małe przedsiębiorstwa jest brak dostępu do kapitału zewnętrznego i instrumentów finansowych umożliwiających prowadzenie działań inwestycyjnych i rozwój przedsiębiorstwa, zwłaszcza na jego początkowym etapie. Jest to szczególnie widoczne we wschodnich rejonach Polski, zwłaszcza na Lubelszczyźnie i Podkarpaciu – jednych z najbiedniejszych regionów Polski, jak również całej Unii Europejskiej.

Funkcjonowanie Sieci Aniołów Biznesu umożliwiło wymianę doświadczeń pomiędzy inwestorami, a przedsiębiorcami w zakresie możliwości uzyskania wsparcia kapitałowego na prowadzone inwestycje i działania rozwojowe. Działania podejmowane przez sieć Aniołów Biznesu przyczyniły się także do przygotowania obydwu stron do wejścia kapitałowego w przedsiębiorstwa, umożliwiły wymianę doświad-

czeń pochodzących z innych sieci, także z sieci międzynarodowych. Udało się dotrzeć do szerszego grona odbiorców z informacją o usługach świadczonych przez sieć. Rozszerzenie działalności Lubelskiej Sieci Aniołów Biznesu na region Podkarpacia umożliwiło dotarcie z ofertą Aniołów Biznesu do przyszłych i obecnych przedsiębiorców z tego regionu i wsparcie przedsiębiorczości poprzez umożliwienie zdobycia kapitału zewnętrznego na innowacyjne pomysły, które tylko w takim wypadku mają szansę na pozyskanie kapitału oraz na wdrożenie.

Wydając niniejszą publikację, mamy nadzieję, że będzie ona inspiracją dla tych wszystkich, którzy chcą się zaangażować w tworzenie start-up'ów i pomoże odnaleźć wiarę w sukces przyszłych przedsięwzięć.

*Zespół projektu
Wschodniej Sieci Aniołów Biznesu*

Informacje o projekcie

Wschodnia Sieć Aniołów Biznesu (WSAB) to ponadregionalna platforma współpracy, służąca nawiązywaniu kontaktów pomiędzy inwestorami a projektodawcami (pomysłodawcami). Funkcjonuje w ramach projektu „Sieć Aniołów Biznesu na Lubelszczyźnie i Podkarpaciu” współfinansowanego ze środków UE w ramach EFRR i realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013 Poddziałanie 3.3.1.

Działalność WSAB opiera się na doświadczeniach Lubelskiej Sieci Aniołów Biznesu (LSAB), utworzonej przy Lubelskiej Fundacji Rozwoju w 2007 r.

Z uwagi na zagrożenia związane ze światowym kryzysem instytucje takie jak banki, niechętnie inwestują w przedsiębiorstwa na wczesnym etapie rozwoju. Wysokie koszty zabezpieczeń oraz wymogi kredytowe niejednokrotnie zniechęcają, szczególnie młodych przedsiębiorców, posiadających ciekawe, innowacyjne projekty z uwagi na potencjalnie duże ryzyko ich niepowodzenia.

Poważnym problemem jest również brak dostępu do zewnętrznych źródeł dofinansowania innowacyjnych pomysłów, zarówno dla długo działających na

rynku przedsiębiorców, jak też osób rozpoczynających działalność gospodarczą. W dużym stopniu problem ten wynika z niewiedzy i nieznamomości możliwości zdobycia dofinansowania dla własnego pomysłu poprzez instytucje typu anioły biznesu czy działalność funduszy typu seed i venture capital.



Światowa praktyka i pierwsze doświadczenia z pracy z pomysłodawcami/projektodawcami LSAB pokazują, że najbardziej innowacyjne przedsiębiorstwa to nie te, które są kreatywne i odważnie stawiają czoła konkurencji, ale przede wszystkim te firmy, których kadra zarządzająca to ludzie otwarci na nowe możliwości płynące z otoczenia zewnętrznego i nie obawiający się finansować własnych innowacyjnych pomysłów biznesowych z udziałem inwestora zewnętrznego.

W rzeczywistości gospodarczej tego typu finansowanie rozwoju firmy jest efektywną formą budowania przewagi konkurencyjnej. Przeprowadzenie procesu inwestycyjnego z udziałem inwestora kapitałowego to nie tylko pozyskanie kapitału niezbędnego do realizacji pomysłu biznesowego, ale również know-how (znajomość, doświadczenie i kontakty w danej branży) pozwalające na wdrożenie innowacyjnych rozwiązań

organizacyjno-technologicznych celem podniesienia jakości zarządzania, a w rezultacie efektywności działania firmy. W rozmowach prowadzonych z przedstawicielami wiodących polskich sieci *business angels* podkreślano, że pomysłodawcy przy pierwszej ocenie przedstawianych projektów inwestycyjnych niejednokrotnie bardziej cenią sobie udzielone przez inwestorów wskazówki, rady czy dywersyfikację założeń finansowych i marketingowych, niż sam aspekt możliwości udziału finansowego w przedsięwzięciu.

Stowarzyszenie B-4, przygotowując się do realizacji z LSAB wspólnego projektu, przeprowadziło badanie ankietowe wśród losowo wybranych projektodawców i pomysłodawców innowacyjnych inwestycji oraz potencjalnych inwestorów z grupy osób, które zgłaszały się z w/w tematyką do Stowarzyszenia w latach 2006-2009, korzystając z usług informacyjnych i ze wsparcia biura Europe Direct prowadzonego przez Stowarzyszenie B-4. Badanie zostało przeprowadzone w roku 2009. Wyniki zostały zebrane w raporcie pt. "Badanie rynku inwestorów prywatnych oraz potrzeb przedsiębiorców i potencjalnych przedsiębiorców poszukujących środków finansowych na realizację innowacyjnych przedsięwzięć na terenie Podkarpacia". Celem badania była m.in.: ocena poziomu aktywizacji rynku inwestorów prywatnych oraz warunków inicjowania współpracy inwestorów z przedsiębiorcami poszukującymi środków finansowych na realizację innowacyjnych przedsięwzięć, ocena poziomu świadomości przedsiębiorców w kwestii korzyści i usług oferowanych przez sieci inwestorów, czy potrzeb inwestycyjnych pomysłodawców innowacyjnych inwestycji oraz umiejętności i możliwości pozyskania środków finansowych od zewnętrznych inwestorów prywatnych. Z badań wynikało, że poziom wiedzy w omawianej tematyce jest raczej niski.





Ankietowane osoby wyrażały zainteresowanie udziałem w szkoleniach specjalistycznych dla projektodawców, jak i dla inwestorów. Jak podkreślali, szczególnie inwestorzy, oczekiwane są mniej sformalizowane, kilkugodzinne spotkania z bardzo dobrymi ekspertami, organizowane okresowo po typowych godzinach pracy połączone z prezentacją ofert inwestycyjnych. Pomysłodawcy innowacyjnych przedsięwzięć oczekują kompleksowego przeszkolenia w zakresie przygotowania dokumentacji umożliwiającej prezentację inwestycji. Biznesplan połączony z analizą wykonalności jest istotnym elementem przyciągającym inwestorów. Ponadto, szukają opieki i wsparcia eksperta w postaci coachingu lub mentoringu, szczególnie na etapie pierwszych kontaktów z inwestorami. Jedną ze zidentyfikowanych barier jest bowiem obawa przed przejściem pomysłu i zmarginalizowaniem roli pomysłodawcy przez inwestora. Brak informacji o źródłach finansowania tego typu projektów był podkreślany szczególnie przez grupę pomysłodawców. Wszyscy ankietowani bardzo pozytywnie odnosili się do idei i pomysłu LSAB planowanego do realizacji przez LFR i Stowarzyszenie B-4 dotyczącego rozszerzenia sieci na teren Podkarpacia. Podkreślali oni konieczność powstania profesjonalnego biura, które byłoby w stanie zająć się kompleksową obsługą tak specyficznych grup przedsiębiorców w sposób obiektywny i dla wszystkich stron neutralny, z pełną dbałością o bezpieczeństwo informacji. Z dostępnych informacji wynikało jednak, że na Podkarpaciu rynek tego typu, zwłaszcza wśród przedsiębiorstw z grupy MMSP praktycznie nie istniał, a potrzeby w tym zakresie, zwłaszcza wśród pomysłodawców są stosunkowo duże. Realizacja projektu związanego z aktywizacją tego rynku musiała więc przebiegać kompleksowo, z dużym wyczuciem potrzeb i specyfiki tematu i musiała być poparta intensywnymi działaniami informacyjnymi i promocyjnymi. Jak wynikało z badań, poziom potrzeb i oczekiwań rynku był duży i realizacja projektu może mieć duże znaczenie dla poziomu innowacyjności regionu w najbliższych latach.

Dotychczasowa działalność Lubelskiej Sieci Aniołów Biznesu, a także przeprowadzone wśród przedsiębiorców badania na temat zapotrzebowania na proponowane w ramach projektu usługi i działania, na terenie województwa lubelskiego i podkarpackiego wskazały naglącą potrzebę objęcia wsparciem przedsiębiorstw działających na terenie Polski Wschodniej.

Podjęmowane wcześniej działania zmierzające do utworzenia systemu wsparcia mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie dokonywania inwestycji z wykorzystaniem kapitału zewnętrznego ograniczały się niestety w dużym stopniu do województw stojących na wyższym poziomie rozwoju. Podjęmowane w ramach niniejszego projektu działania pozwoliły na wzmocnienie także przedsiębiorstw działających we wschodnich regionach naszego kraju.

Niewątpliwym atutem projektu jest doskonała znajomość sytuacji przedsiębiorców działających na terenie województw lubelskiego i podkarpackiego, co



jest efektem wieloletniej działalności i doświadczenia we współpracy z lokalnymi środowiskami przez Lidera i Partnera projektu.

Z uwagi na duży potencjał akademicki obydwu regionów objętych bezpośrednimi działaniami projektu (Lublin oraz Rzeszów), działania przewidziane w projekcie mogą zaktywizować współpracę międzyregionalną sąsiadujących województw oraz przyczynić się do rozwoju istniejących i nowych inicjatyw klastrowych związanych z nowoczesnymi technologiami.

Usługi dla projektodawców świadczone przez WSAB obejmowały m.in.:

- wstępną ocenę pomysłu/projektu,
- wsparcie w opracowaniu biznesplanu,
- ekspertyzy/analizy,
- opinie o innowacyjności,
- coaching,
- szkolenia dla projektodawców oraz inwestorów,
- organizację spotkań projektodawców z inwestorami.

Formą kierowaną do obecnych oraz potencjalnych inwestorów prywatnych jest Wieczorowa Akademia Inwestora. Celem spotkań o charakterze szkoleniowym jest omówienie praktycznych kwestii związanych z inwestycjami kapitałowymi w przedsięwzięcia na wczesnych etapach rozwoju, w tym dotyczących m.in.: wyszukiwania projektów o ponadprzeciętnej możliwości wzrostu, oceny ryzyka inwestycji, analizy i wyceny spółki oraz strategii wyjścia inwestorów. Tematy omawiane są zazwyczaj na przykładzie spółki technologicznej w fazie start-up, będącej na etapie negocjacji z inwestorem prywatnym (case study). W trakcie spotkań odbywają się również krótkie prezentacje wybranych projektów inwestycyjnych zgłoszonych przez projektodawców WSAB.

PROJEKT w liczbach

Działania

Projekt realizowany był w okresie styczeń 2010 – czerwiec 2013. Poniżej przedstawiono główne formy zrealizowane do końca 2012 r.

- Konferencja inauguracyjna projektu w Lublinie odbyła się 23 marca 2010 r., w Rzeszowie – 24 marca 2010 r.
- Otwarte spotkania informacyjne. W okresie od czerwca 2010 do grudnia 2012 zostało zorganizowanych 47 spotkań informacyjnych, w których wzięło udział blisko 1300 osób. Spotkania były skierowane do projektodawców – przedsiębiorców lub potencjalnych przedsiębiorców (osób zainteresowanych rozpoczęciem działalności gospodarczej) oraz do potencjalnych inwestorów prywatnych. Celem spotkań było zaprezentowanie założeń projektu, sposobu funkcjonowania Wschodniej Sieci Aniołów Biznesu oraz prezentacja możliwości pozyskania inwestora lub projektodawcy. W II półroczu 2013 r. planowanych jest dodatkowych 5 spotkań organizowanych w sąsiadujących województwach, m.in. w Białymstoku, Kielcach i Warszawie.
- Szkolenia dotyczące finansowania zewnętrznego o charakterze udziałowym. W okresie 2010–2012 odbyło się 12 edycji szkoleń dla projektodawców, w których wzięło udział 60 projektodawców. Szkolenia pozwoliły na zdobycie wiedzy z zakresu pozyskiwania środków zewnętrznych, przygotowywania biznesplanu, marketingu projektów, negocjacji i prezentacji przed inwestorem prywatnym, ochrony prawnej projektów.
- W ramach Wieczorowych Akademii Inwestora odbyło się 24 spotkania, w których wzięło udział ponad 100 osób. Uczestnicy spotkań mieli szansę spotkania z krajowymi ekspertami w dziedzinie inwestycji kapitałowych w przedsiębiorstwa we wczesnej fazie rozwoju. Poza częścią szkoleniową inwestorzy mieli również możliwość zapoznać się z projektami młodych przedsiębiorców oraz ich autorami.
- Z coaching'u dla projektodawców skorzystało blisko 30 młodych przedsiębiorców. To, jedno z najpopularniejszych działań w projekcie, pozwoliło projektodawcom na zmianę sposobu patrzenia na swoje projekty w taki sposób, aby ich pomysły miały większą szansę na zaistnienie na rynku i zaspokojenie potrzeb przyszłych klientów. Spotkania z coachem dla wielu przedsiębiorców były punktami zwrotnymi w sposobie myślenia o ich projektach.
- Usługi w zakresie analiz i ekspertyz dla projektodawców zostały zrealizowane w liczbie 38. Analizy i ekspertyzy stanowiły uzupełnienie biznesplanów przygotowywanych przez projektodawców w postaci m.in. analiz biznesplanów, analiz finansowych, wycen przedsięwzięć, weryfikacji założeń finansowych dotyczących rentowności przedsięwzięcia oraz

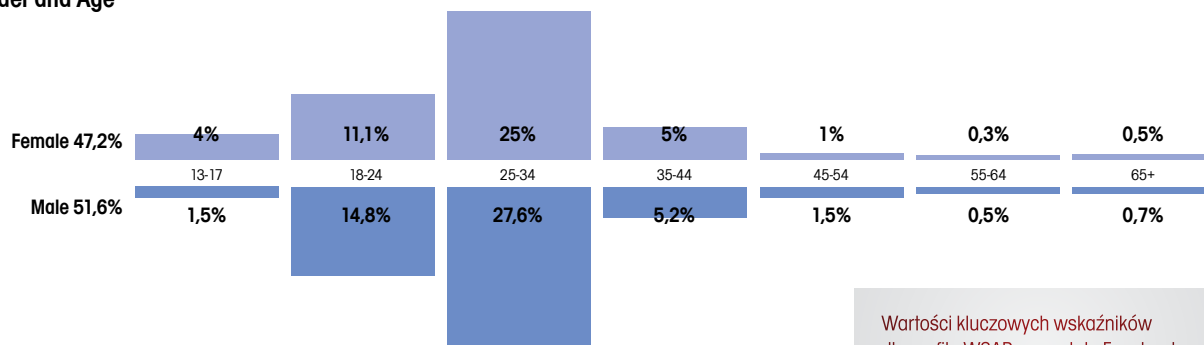
wysokości stopy zwrotu z inwestycji dla inwestora zewnętrznego.

- Opinie o innowacyjności zostały zrealizowane w liczbie 26. Projektodawcy korzystający z tej pomocy otrzymali specjalistyczne opinie potwierdzające wysoki stopień innowacji pomysłów zgłaszanych do Sieci. W przypadku bardzo zaawansowanych technologicznie projektów, opinie o innowacyjności miały kluczowe znaczenie podczas spotkań z inwestorami, którzy nie zawsze dysponowali na tyle fachową wiedzą, aby być w stanie ocenić innowacyjność projektu.
- Usługi informacyjne były świadczone przez dwa punkty informacyjne mieszczące się w Lublinie i Rzeszowie. Zrealizowano 320 usług informacyjnych, które polegały głównie na przekazywaniu informacji na temat możliwości pozyskania do-

datkowego finansowania na rozwój innowacyjnych projektów, w tym w ramach funduszy strukturalnych UE, oraz możliwości inwestowania w projekty zgłaszane przez młodych przedsiębiorców. Ogółem, w działaniach informacyjno-promocyjnych uczestniczyło blisko 1,5 tys. osób.

- Portal internetowy www.wsab.org.pl. Portal internetowy Wschodniej Sieci Aniołów Biznesu w trakcie realizacji projektu zmieniał się wraz z rozwojem Sieci. Początkowo miał on charakter informacyjny, z czasem ewaluował w stronę portalu skupiającego środowisko projektodawców i osób zainteresowanych rozwijaniem swoich pomysłów biznesowych. Aktualnie wokół profilu WSAB na Facebook'u zgromadziło się ponad 600 osób, które regularnie otrzymują informacje na temat rozwijania tzw. start up'ów .

Gender and Age



Wartości kluczowych wskaźników dla profilu WSAB na portalu Facebook.
Źródło: <http://www.facebook.com>

WSAB
WSCHODNIA SIEĆ
ANIOŁÓW BIZNESU

[strefa inwestora](#)
[strefa projektodawcy](#)

[logowanie](#) | [+ dodaj projekt](#)

[WSAB](#)
[Aktualności](#)
[Inwestorzy](#)
[Kontakt](#)
[Najczęściej zadawane pytania](#)

“Cokolwiek umysł ludzki jest w stanie wymyśleć i w co uwierzyć, może też osiągnąć.”

Napoleon Hill

Aktualności

Ogólne 08:41, 24 maj
Ostatnie wolne miejsca na konferencję WSAB!

„Inwestowanie jest jak wchodzenie po drabinie, każdy wie jak to się robi...
[więcej »](#)”

Ogólne 09:57, 13 maj
KONFERENCJA ZAMYKAJĄCA: PROJEKT

Szanowni Państwo, [więcej »](#)

[wszystkie aktualności +](#)

Jak zacząć?

1

Masz pomysł na biznes?

•••••

Nasi inwestorzy

59

Inwestorów gotowych wesprzeć Twój biznes!

7

realizowanych projektów w ramach WSAB

13 800 000 zł*

CZEKAJĄ NA INWESTYCJE!

*kwota podana na podstawie środków inwestycyjnych deklarowanych przez inwestorów WSAB

www.wsab.org.pl

Strefa inwestora - zainwest... x

strefa inwestora strefa projektodawcy logowanie | rejestracja inwestora

WSAB
WSCHODNIA SIĘĆ
ANIOŁÓW BIZNESU

WSAB Nasze Usługi Rejestracja Inwestora Projekty Kontakt Aktualności Dokumenty

„ Inwestując 1000zł w firmę Apple w 1996 roku dziś odebrałbyś 46 000 zł

Pomysł na lepsze jutro

Aktualności

Ogólne 08:41, 21 maj
Ostatnie wolne miejsca na konferencję WSAB!
„Inwestowanie jest jak wchodzenie po drabinie, każdy wie jak to się robi... więcej »

Jak zacząć?

1 Zarejestruj się poprzez formularz on-line
Po otrzymaniu aktywacji konta, przedstawiciel biura projektu WSAB skontaktuje się z Państwem w celu ustalenia formalności związanych ze współpracą Inwestorską w ramach Wschodniej Sieci Aniołów Biznesu.

Dlaczego warto?

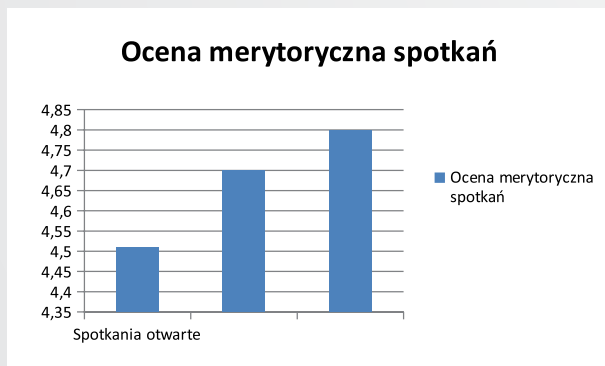
Dzięki współpracy z WSAB, jako Inwestor:

- Zdywersyfikujesz swój portfel inwestycyjny,
- Masz możliwość osiągnięcia ponadprzeciętnej stopy zwrotu,
- Możesz podnieść poziom wiedzy z zakresu dokonywania inwestycji kapitałowych, m.in. dzięki udziałowi w Wieczorowej Akademii Inwestora,
- Uczestniczysz w tworzeniu przedsiębiorstwa, bądź rozwijaniu już istniejących produktów/usług,
- Aktywnie uczestniczysz w rozwoju gospodarczym regionu.

Ponad
70 tys. wejść
na stronę internetową

Projekt oczami uczestników

Wszystkie działania zrealizowane w ramach Wschodniej Sieci Aniołów Biznesu zostały ocenione przez jego uczestników bardzo pozytywnie. Produkty projektu otrzymały średnią ocenę powyżej 4,5 (w pięciostopniowej skali).



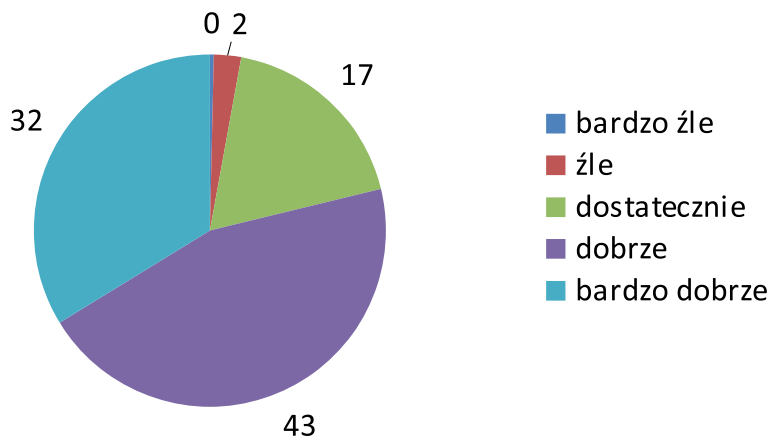
Usługi eksperckie

Ocenię zostały poddane usługi dla projektodawców, w skład których wchodziły: coaching, analizy biznes planów, opinie o innowacyjności oraz ekspertyzy specjalistyczne, których szczegółowy zakres był dobierany indywidualnie dla wyselekcjonowanych projektów.

Zdecydowanie najwyższe oceny otrzymała usługa coachingu. Dzięki spotkaniom z coachem wielu projektodawców zmieniło sposób rozwijania projektów. Większość z nich twierdziła, że spotkania z coachem „sprowadziły ich projekt na ziemię”.



Jak tematyka spotkań odpowiada na potrzeby uczestników?



Projekt w bardzo wysokim stopniu zaspokoił potrzeby jego uczestników. 75% uczestników spotkań informacyjnych, szkoleń dla projektodawców oraz Wieczorowych Akademii Inwestora stwierdziło, że tematyka spotkań w stopniu dobrym lub bardzo dobrym odpowiadała na ich potrzeby.

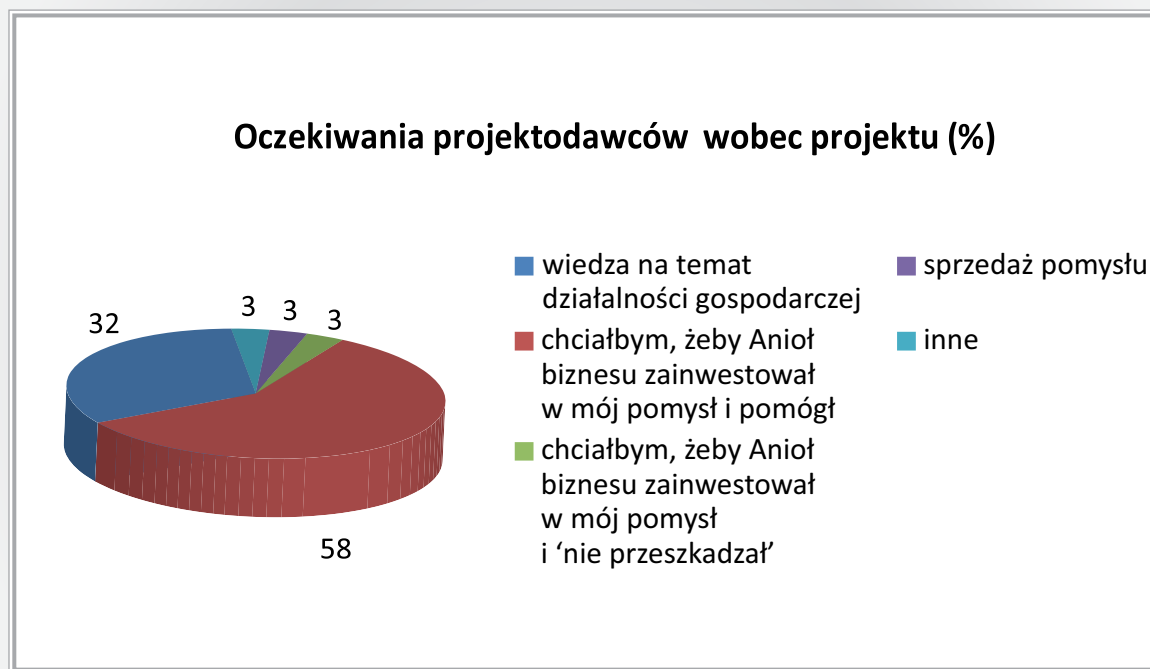
Ponad **1500** osób uczestniczyło w działaniach informacyjno-promocyjnych WSAB

Projektodawcy i inwestorzy – połączenie dwóch światów

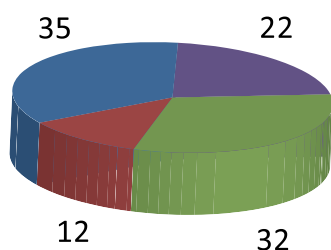
Dane liczbowe jednoznacznie wskazują, że projekt WSAB spełnił oczekiwania uczestników. Akces do projektu zgłosiło blisko 50 nowych inwestorów oraz ponad 50 projektodawców, którzy pozytywnie przeszli proces oceny pomysłu. Co więcej, osiągnięte zostały wskaźniki nie zakładane na etapie planowania. Siedem

projektów pozyskało inwestorów, i tyluż projektodawców pozyskało finansowanie zewnętrzne poza Siecią, pochodzące m.in. z funduszy załączkowych lub od inwestorów branżowych po uzyskaniu we WSAB wcześniejszego wsparcia w postaci np. ekspertyz, coachingu, opinii o innowacyjności, szkoleń.

Oczekiwania projektodawców wobec projektu (%)



Oczekiwania inwestorów wobec projektu (%)



- podniesienie wiedzy z zakresu inwestycji kapitałowych
- inwestycja w pomysł i pomoc w prowadzeniu przedsiębiorstwa
- tylko inwestycja i pozostawienie przedsiębiorstwa w rękach pomysłodawcy
- zakup i realizacja pomysłu

Odpowiedzi uczestników szkoleń specjalistycznych (Pomysłodawcy) oraz Wieczorowych Akademii Inwestora (Inwestorzy) na pytania o oczekiwania wobec projektu podkreślają różnice pomiędzy grupami uczestników projektu, co ilustrują wykresy.

7 projektów pozyskało inwestorów WSAB



Opinie projektodawców o Wschodniej Sieci Aniołów Biznesu

Do WSAB w trakcie trwania projektu zgłosiło się wielu Pomysłodawców w celu uzyskania wsparcia. Poniżej kilka opinii o współpracy z Siecią.

Szymon Surma:

Od WSAB otrzymałem merytoryczną pomoc w przygotowaniu i przedstawieniu dokumentacji pozwalającej na zaprezentowanie własnego pomysłu w gronie inwestorów i innych pomysłodawców. WSAB umożliwiło mi również pozyskanie odpowiednich kontaktów dla realizacji pierwszych kroków w związku z oceną projektu przez niezależne podmioty gospodarcze. WSAB to zespół profesjonalnych doradców, niezbędnych dla osób próbujących uzyskać dofinansowanie dla swoich start-up'ów.

Marcin Trojnacki:

Na etapie realizacji projektu pomysł zgłoszony został do WSAB w celu znalezienia inwestora, który zainwestuje w rozbudowę systemu. Przedstawiciel EnMS Polska Sp. z o.o. uczestniczył w prezentacji dla Inwestorów, która została zorganizowana przez WSAB w dniu 4 kwietnia 2013.

Rafał Aleksandrowicz:

Współpraca z WSAB to niesamowita przygoda i merytoryczne wsparcie. Jest okazją do nawiązywania szerokiego zakresu kontaktów i polem treningowym dla prowadzenia rozmów z prawdziwymi inwestorami.

Dr inż. Maciej Balawejder

Dzięki uczestnictwie w projekcie „Wschodnia Sieć Aniołów Biznesu” mogłem przekonać się, jak dużo pracy wymaga komercjalizacja wyników badań naukowych i wdrożenie ich do gospodarki. Na spotkaniach WSAB poznałem wielu ciekawych, doświadczonych biznesowo ludzi, którzy wsparli mnie i mój pomysł poradami, kontaktami oraz perspektywą dalszej pomocy.

Mateusz Gronkowski:

Wschodnia Sieć Aniołów Biznesu to projekt, który pozwolił mi na znaczne poszerzenie mojej wiedzy i doświadczenia w zakresie opracowywania koncepcji projektów biznesowych. Poprzez rozmowy oraz szkolenia prowadzone przez doświadczonych przedsiębiorców uzyskałem wiele informacji na temat metod budowania modeli biznesowych, przez co mogłem lepiej opracować swoje pomysły, a także uzyskać pomoc w ich realizacji. Pozyskane za pośrednictwem WSAB: wiedza, informacje oraz kontakty z pewnością zaprocentują w przyszłości.

blisko
50 nowych
inwestorów
zgłoszonych do WSAB

Dobre praktyki – wywiady z uczestnikami projektu

Anatomia sztucznej kości – rozmowa z prof. dr hab. Grażyną Ginalską



Prof. dr hab. Grażyna Ginalska,
projektodawca, Medical Inventi sp. z o.o.

R. Zaczniemy od pytania z gatunku metafizycznych. Czy są na świecie anioły?

Trudno powiedzieć, czy są, zdarzają się. Na mojej drodze pojawiały się same anioły. Cała moja kariera naukowa jest, mogę to powiedzieć, sukcesem. W każdym razie udaje mi się zrealizować to, co bym chciała, chociaż jeszcze nie do końca. Chciałabym bardzo, żeby mój wynalazek znalazł się na rynku medycznym, żeby można było pomagać ludziom. I to jest dla mnie cel. A czy to się uda, nie wiem. Jak wiadomo, wynalazki medyczne trudno się przyjmują na rynku, ponieważ wymagają ogromnych funduszy niezbędnych na certyfikowanie i wdrożenie wynalazku do produkcji. Potem jest jeszcze reklama, która także kosztuje. Na rynku są obecne koncerny medyczne z dużym kapitałem. Trudno jest nowej firmie zaistnieć na rynku i trudno jest sprzedać nowy produkt.

R. Na czym polega Wasz pomysł?

Dążyliśmy do tego, by materiał oparty na ceramice hydroksyapatytowej był bardziej od innych poręczny

chirurgicznie, by był sprężysty, elastyczny, podatny na obróbkę mechaniczną podczas zabiegu operacyjnego. Wytworzyliśmy kompozyt, który ma cechy innowacyjne, wyróżniające go spośród innych obecnych na rynku. Materiał ten, jeżeli jest suchy, pozostaje twardy, natomiast w środowisku płynnym takim jak np. krew, płyny ustrojowe, nasiąka nim i staje się sprężysty oraz podatny na ściskanie. Po wprowadzeniu do ubytku kompozyt rozpręża się, wypełniając dokładnie przestrzeń go otaczającą. Jeżeli roztwór zawiera lek np. przeciwbakteryjny – to nasz materiał staje się nośnikiem leku, co między innymi może zapobiegać infekcjom i wspomagać leczenie. Na tym polega innowacyjność naszego pomysłu.

R. *Jak Pani ocenia zapotrzebowanie na Wasz produkt?*

Zastosowanie materiału kościozastępczego jest bardzo duże, np. do ubytków powstałych w wyniku urazów komunikacyjnych, zdarzających się często, a szczególnie wiosną i latem. Wtedy rozpoczyna się aktywność sportowa naszych mieszkańców: rowery, rolki, motocykle – i wypadki. Dodam jeszcze sezon narciarski. Najczęściej są to urazy kości udowej, goleni, przedramienia. Następne pole to stomatologia: po ekstrakcji zęba, należy wypełnić zębodół materiałem, aby można było później wstawić implant zębowy. Inne zastosowanie to wypełnienia ubytków po wyłuszczeniach torbieli oraz uzupełnienia ubytków kości żuchwy lub szczęki. A to tylko medycyna ludzka. Kolejna dziedzina to chirurgia weterynaryjna, szczególnie stomatologia weterynaryjna.



R. *Kiedy rozpoczęliście prace nad materiałem?*

Blisko osiem lat temu. Jako biolodzy i biotechnolodzy mieliśmy możliwość wykorzystania wiedzy o naturalnych polimerach. Nasza wiedza przy udziale pracowników Wydziału Inżynierii Materiałowej i Ceramiki, Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie doprowadziła do powstania wynalazku, nad którym cały czas zresztą pracujemy u mnie w Katedrze Biochemii i Biotechnologii UM w Lublinie.

R. *Kiedy przyszła myśl, że trzeba poszukać partnera, który pomoże skomercjalizować produkt?*

W naszym przypadku był to rok 2010. Dokładnej daty nie pamiętam. Gdy zorientowaliśmy się, że materiał jest godny zauważenia na rynku medycznym, zaczęliśmy szukać wsparcia finansowego. Trudno jest znaleźć inwestora, który wyłoży wystarczającą ilość pieniędzy na samym początku, ponieważ za chwilę pada pytanie „kiedy będzie zysk?” Zwrotu z takiej inwestycji nie należy spodziewać się szybko, bo materiał musi być sprawdzony „in vitro” oraz „in vivo”.

R. *W jaki sposób szukaliście Państwo inwestora?*

Udzieliliśmy serii wywiadów w prasie, radio i telewizji. Pokazano ten wynalazek w mediach po to, żeby ktoś, zainteresował się tematem. Ponadto brałiśmy udział w licznych konferencjach typu „Nauka – Biznes”, na których byli obecni przedstawiciele różnych przedsiębiorstw. Tam też spotkałam przedstawicieli Wschodniej Sieci Aniołów Biznesu, którzy poinformowali nas o możliwościach finansowego wsparcia

naszego projektu. Zaczęliśmy od zgłoszenia naszej spółki w ofercie przedstawianej przez WSAB. A potem jeden z inwestorów zarejestrowanych we WSAB okazał się zainteresowany pomysłem i zgłosił się do nas.

R. *Czy od tego momentu problemy się skończyły?*

O nie. Wynalazek należał do uczelni – my autorzy, mieliśmy prawa autorskie, ale nie prawa własności. Podjęliśmy szereg rozmów. Udało się uzyskać zgodę trzech stron – uczelni, współautorów wynalazku i inwestora prywatnego pana Pawła Kani na założenie spółki typu spin-off. WSAB pomogła nam poprzez zamówienie i sfinansowanie opinii o innowacyjności naszego wynalazku, opracowanej przez Uniwersytet Jagielloński w Krakowie oraz ekspertyzy „Analiza możliwości wdrożenia na rynek w skali krajowej i międzynarodowej bioaktywnego preparatu kośćcozastępczego”. Analizę opracowało Wrocławskie Centrum Transferu Technologii.

R. *Patrząc na zebrane doświadczenia, co doradziłaby Pani młodym naukowcom z pomysłem, którzy poszukują inwestora? Na co powinni zwrócić uwagę?*

Nie wiem, czy drugi raz zdecydowałabym się na start w takim kierunku. Jest to ciężka praca, ciągle są do rozwiązania problemy natury naukowej i bizneso-

wej. Jest nam trudno – naukowcy zazwyczaj nie mają wiedzy ekonomicznej ani zmysłu organizacyjnego. Dlatego też uczelnie, poprzez specjalne komórki organizacyjne, powinny wspomagać proces komercjalizacji wybranych wynalazków o dużym potencjale aplikacyjnym. W Stanach Zjednoczonych organizowane są specjalne centra, które zajmują się selekcją wynalazków, sprzedają licencji czy patentów – naukowiec powinien w tym czasie pracować już nad innym projektem. Nasza uczelnia UM w Lublinie poszła nam na rękę – dzięki temu, razem z koleżanką, stałyśmy się również współwłaścicielkami dwóch patentów dotyczących materiału kośćcozastępczego, i to pomogło nam wejść do spółki z naszą częścią niepieniężną, która oczywiście została wyceniona przez odpowiednią firmę. Takie podejście było nowością w skali kraju. W 2011 roku nie było spółek tego typu. Zwykle na uczelniach powstają spółki bez udziału autorów wynalazków. Uważam, że powinno się im to umożliwić. Jednak trzeba pamiętać o kosztach związanych z patentowaniem, które ponoszą wszyscy współwłaściciele wynalazku. W UPRP koszty nie są wysokie, ale przy patentowaniu na ścieżce europejskiej czy w USA koszty są duże a naukowcy – autorzy, mogą być na to nieprzygotowani. Tu dużą rolę do odegrania ma inwestor.

Ponad **50** projektodawców
zgłoszonych do WSAB

Zaufanie przede wszystkim

– rozmowa z Grzegorzem Majem i Bartoszem Rusinem



**Grzegorz Maj, projektodawca – availo.pl,
Bartosz Rusin, inwestor**

R. *Co kryje się pod nazwą availo.pl?*

GM. Udało nam się stworzyć zupełnie innowacyjny pomysł na polskim rynku. Pomysł, który wypływa z potrzeby i problemu: potrzeby poruszania się w dzisiejszym świecie i problemu, jakim jest niedostępność cenowa usług prawnych. Jest ona związana z tym, w jaki sposób prawnicy się komunikują i w jaki sposób są postrzegani. Na bazie tych dwu elementów stworzyliśmy firmę, która gwarantuje pomoc prawną wyłącznie adwokatów i radców prawnych, i to w formie direct, co jest absolutną nowością w Polsce, dla przedsiębiorców i osób fizycznych, po przystępnych cenach. Zauważają nas też duże instytucje: banki, ubezpieczyciele, tour operatorzy, firmy energetyczne, które postrzegają brak pomocy prawnej jako problem społeczny. Dlatego pracujemy, aby nasza usługa stała się usługą powszechną.

R. *Od jak dawna pracujecie Panowie nad projektem?*

GM. Podobne systemy były budowane przez kilka lat. Nam udało się to zrobić w niecały rok. Po 8 miesiącach mieliśmy system informatyczny, przygotowanych prawników i mogliśmy wchodzić na ten rynek. Tempo było szalone, ale wynikało z tego, że do rozpoczęcia realizacji projektu byliśmy dobrze przygotowani.

R. *Widzę, że wizję przedsięwzięcia macie Panowie opracowaną w szczegółach. Gdzie więc miejsce dla anioła biznesu? Może nie był potrzebny?*

GM. Bez anioła to wszystko by nie powstało.

R. *Kiedy więc się pojawił? Na etapie powstawania pomysłu, czy później?*

GM. Wizja powstała już kilka lat temu. Do momentu spotkania z Bartkiem już się skryształizowała. Ja musiałem mieć gotowy pomysł. Trudno byłoby mi przekonywać do jakiejś wirtualnej wizji – razem ją po prostu udoskonalamy. Pomysł był przygotowany, i to on przekonał najpierw WSAB, potem Bartka.

R. *Panie Bartku, co Pana skusiło w tym pomysłu?*

BR. Przede wszystkim współpraca z bankami i firmami ubezpieczeniowymi. To jest bardzo duży rynek, tu widzę największy potencjał. I jeszcze jedno – innowacyjna forma świadczenia usług, której do tej pory na rynku nie było. Projekt był bardzo profesjonalnie przygotowany. Grzegorz tak naprawdę już na pierwszym spotkaniu mnie przekonał.



R. *Znawcy tematu mówią o znaczeniu pierwszego wrażenia. Jak wyglądał pierwszy kontakt z pomysłem?*

BR. Widziałem projekt na stronie WSAB-u. Później poprosiłem Panią Martę z B-4 o więcej informacji. Kiedy podpisałem umowę o poufności, otrzymałem szcze-

gółowy biznesplan. Na spotkanie z Grzegorzem pojechałem już z poszerzoną wiedzą o projekcie. A potem – Grzegorz mnie przekonał (śmiech).

R. *Czym zajmuje się Pan na co dzień? Co spowodowało, że został Pan Aniołem Biznesu?*

BR. Od około 3 lat prowadzę firmę odzieżową. Chciałem te pieniądze pomnożyć, zainwestować, by nie martwić się o przyszłość.

R. *Naszą rozmowę będą czytali potencjalni projektodawcy. Gdybyście mogli Panowie udzielić im kilku wskazówek, pokazać korzyści współpracy, odpowiedzieć, na co zwrócić uwagę...*

GM. Podstawową rzeczą są relacje między ludźmi. Jeżeli ludzie znajdują wspólny język od samego początku, to tak naprawdę problemy, wątpliwości odchodzą na bok. Zaufanie, które się wytwarza od samego początku jest największym kapitałem. Bierze się on z połączenia kapitału finansowego i intelektualnego. Natomiast z punktu widzenia pomysłodawcy – bez głębokiego przygotowania na poziomie opisu pomysłu od strony koncepcyjnej, marketingowej, sprzedażowej, lepiej nie zaczynać. Albo można sobie zrobić krzywdę, albo trudno będzie z całą pewnością przekonać inwestora do tego, żeby zaryzykował swoje pieniądze.

R. *A co, jeżeli młody człowiek ma świetny pomysł, a nie ma tego przygotowania teoretycznego?*

GM. To musi jej poszukać, na przykład we WSAB-ie. Cierpliwość jest ważną cnotą w wielu dziedzinach, a w biznesie szczególnie. Przygotowania do startu projektu trwały prawie dwa lata. To była cała masa pracy koncepcyjnej i też mojego przygotowania do sytuacji, w której dostanę szansę. Znamy cel, wiemy, jak chcemy go zrealizować, mamy determinację i nastawienie na osiągnięcie sukcesu. To, że mamy pomysł i spisujemy go na kartce, jeszcze niewiele znaczy, bo albo za chwilę to już nie będzie nasz pomysł i będzie realizował go ktoś inny, albo nie będziemy umieli go wprowadzić w życie.

R. *Panie Bartku, a czy Pan ma przygotowanie teoretyczne?*

BR. Skończyłem Wyższą Szkołę Handlową, kierunek zarządzanie. Prawnikiem nie jestem, natomiast nieobca mi jest praca menedżera.

R. *W jakim stopniu obawiał się Pan ryzyka nietrafionej inwestycji?*

BR. Dopóki się nie poznaliśmy, najbardziej martwiłem się o pieniądze. Potem zorientowałem się, że trafiłem na dobrego człowieka, i że razem osiągniemy sukces.

R. *Jest Pan nieco nietypowym inwestorem. Większość spośród nich to ludzie, którzy zakładali firmy w lata 90-tych. W Pana przypadku wygląda to nieco inaczej. Czy kiedykolwiek pracował Pan na etacie?*

BR. Nie. Pracując we własnej firmie, mam zupełnie inną, dużo większą motywację do działania.

GM. W tradycyjnym modelu prawnicy siedzą sobie w kancelarii, klient przychodzi z ulicy. My przeprowadzamy rewolucję na rynku. Podobnie jest w przypadku relacji pomiędzy aniołem biznesu a projektodawcą. Postawiliśmy od początku na dwa elementy: zaufanie i na ludzi. Dla nas podstawowe są relacje. Nie tylko między nami, ale też w zespole, z którym pracujemy. Staramy się dobierać ludzi tak, by pasowali do naszych charakterów. Jest to jeden z ważniejszych czynników przy rekrutacji.

R. *Widzę jeszcze jedną rzecz, która jest postawiona na głowie. Pan Bartosz jest z Krakowa, a inwestuje w Polsce Wschodniej... Tendencja jest odwrotna – to mieszkańcy ziemi rzeszowskiej i lubelskiej poszukują pracy we Wrocławiu, Warszawie.*

GM. Ja też wyjechałem. Pochodzę z Woli Otałęskiej w powiecie mieleckim. Studiowałem w Lublinie, a po studiach do wyboru był albo Dublin, albo Warszawa. Wybrałem to drugie. Po ośmiu latach wróciłem na Podkarpacie. Po prostu to jest moje miejsce, ja tu się dobrze czuję.

Od edukacji do innowacji – rozmowa z Maciejem Manieckim



Maciej Maniecki, inwestor, doradca zarządu WebChili

R. *Czy w biznesie jest miejsce dla anioła?*

Jest. Powiedziałbym również, że jest czas dla anioła. Mówię to patrząc przez pryzmat doświadczeń moich, czy też moich kolegów, którzy zakładali firmy na przełomie lat 80. i 90.. Są to najczęściej ludzie, którzy osiągnęli sukces w biznesie, skończyli swą drogę albo ją umiejętnie „wygasili”. Teraz jest czas, by byli aniołami.

R. *Działalność, którą obecnie Pan prowadzi, to nie jest pierwsza założona przez Pana firma. Jakie były początki?*

Firmę Safo, którą prowadziłem przez wiele lat, założyłem wspólnie z przyjaciółmi zaraz po ukończeniu studiów. Byłem wtedy osobą bez doświadczenia bizne-

sowego i menedżerskiego. Razem z Safo przeszedłem drogę od dziesięcioosobowej firmy do siedmiuset osobowej korporacji. Moja spółka połączyła się z kilkoma innymi firmami z branży IT i stworzyła Asseco Business Solutions. W listopadzie 2007 roku spółka zadebiutowała na warszawskiej giełdzie. Był to moment, w którym uznałem, że ta droga biznesowa się skończyła. Dzisiaj chętnie wspomagam swoim doświadczeniem oraz kapitałem powstawanie nowych firm. W ostatnich latach założyłem cztery przedsiębiorstwa, jestem na etapie inwestowania w dwa kolejne projekty. Chętnie zainwestuję w następne – w szczególności interesują mnie projekty innowacyjne związane z informatyką i wysokimi technologiami.

R. *Czy nie spotyka się Pan z zarzutami ze strony młodych, że niegdyś było łatwiej zacząć?*

Ja sam oceniam, że było dużo łatwiej. W latach 90. trzeba było być przede wszystkim osobą odważną. Pomysły na biznes najczęściej pojawiały się na skutek podpatrywania tego, co dzieje się za granicą. Rynek był wtedy bardzo chłonny. Trzeba pamiętać, że przedsiębiorcy to ludzie ambitni. Fakt, że dzisiejsza rzeczywistość rynkowa stawia wyższe wymagania, poprzeczka znajduje się wyżej i stanowi większe wyzwanie powinien ich tylko jeszcze bardziej motywować. Trzeba być naprawdę kreatywnym, a ponadto znaleźć jeszcze niszę na rynku. Z połączenia zdobytych informacji należy stworzyć coś zupełnie nowego. Konieczne jest przygotowanie teoretyczne z zakresu ekonomii, rynku, marketingu. Założenie firmy dzisiaj to większe wyzwanie, ale też większe możliwości. Jednym z ograniczeń lat 90. była np. logistyka. Mogliśmy tworzyć jedynie firmy lokalne. Dzisiaj, mając dobry pomysł, następnego dnia po założeniu firmy możemy prowadzić działalność globalną, mając do dyspozycji media, Internet, sprawną logistykę. To jest fantastyczne wyzwanie.

R. *Przychodzą do Pana osoby, które poszukują inwestora. Jaki jest profil idealnego projektodawcy?*

Po pierwsze, chciałbym, żeby projektodawców było dużo więcej. Na razie są to pojedyncze osoby, i bardzo żałuję, że nie ma w tym pewnego rodzaju trendu. Po drugie, przychodzą osoby, które nie są dobrze przygotowane do tego, aby zakładać firmy. Dotyczy to przygotowania pomysłu oraz oparcia go na stabilnych fundamentach teoretycznych. Często osoby te nie mają praktyki i wyobrażenia jak poruszać się w świecie realnej gospodarki.

R. *Jakie są tego przyczyny? Brak zainteresowania gospodarką, historią? A może lenistwo?*

Pewne cechy osobowości, które później umożliwiają osiągnięcie sukcesu gospodarczego wynosi się z domu. Idealny projektodawca to osoba przekonana do swoje-

go pomysłu, mająca silny charakter, będąca skłonna do ryzyka, ale jednocześnie umiejąca je ocenić. Dodatkowo musi to być osoba innowacyjna, kreatywna, z pomysłami, otwarta na dzisiejszy szybko zmieniający się świat. Wielu młodych ludzi szuka dziś stabilizacji, bezpieczeństwa, gwarancji zatrudnienia. Brakuje czegoś, co nazwałbym kształtowaniem tożsamości przedsiębiorcy. W sieci aniołów biznesu dochodzi do zetknięcia dwóch zupełnie różnych światów. Jeden z nich to środowisko ludzi młodych, otwartych, kreatywnych, ale nie znających realiów rynkowych. Drugi – to przedsiębiorcy, którzy często nie mają aż tak dobrego wykształcenia, ale posiadając wymagane cechy osobowości oraz kilkadziesiąt lat praktyki, stali się ekspertami w dziedzinie biznesu. Dzięki sieciom aniołów biznesu dochodzi do przenikania się tych dwu światów.

R. *A właśnie - wykształcenie?*

To ważna cecha dobrego projektodawcy. Zaraz za tym dodałbym jednak doświadczenie. Z przykrością stwierdzam, że w procesie edukacji młodzież zdobywa jedynie wiedzę teoretyczną, nie mającą przełożenia na praktykę. Absolwenci najczęściej nie mają ani doświadczenia ani właściwych wyobrażeń o rynku. Dzisiaj w każdym sektorze jest olbrzymia konkurencja, trzeba umieć rozpoznać realia rynkowe dostrzec szanse a jednocześnie przewidzieć bariery i zagrożenia. Tej umiejętności bardzo brakuje młodym ludziom, a jest to podstawa by pomysł zamienić na przedsięwzięcie, które przyniesie sukces finansowy.

R. *W takim razie, złota rada dla absolwenta – jak zacząć budować biznes?*

Doradzałbym dwuetapową ścieżkę dochodzenia do własnego biznesu: najpierw warto podjąć pracę w firmie związanej z interesującym nas zagadnieniem, by zdobyć wiedzę i doświadczenie. Jest to też dobra okazja, by znaleźć niszę rynkową. Dopiero w drugim etapie warto rozważyć założenie własnej firmy, która stałaby

się konkurencyjna na rynku. A kapitał na założenie? Wierzę w to, że w obecnych czasach nie ma większego problemu z jego dostępnością. Wystarczy, że pomysł jest dobry, poparty rzetelnymi analizami ekonomicznymi i przekonującą postawą pomysłodawcy....

R. *Jak postrzega Pan szanse Lubelszczyzny, czy szerzej – Polski Wschodniej, na rynku start-upów?*

Żyjemy w dobie Internetu – innowacyjne firmy mogą powstać w dowolnym zakątku świata, a więc również na Roztoczu czy Lubelszczyźnie. Zadałbym inne pytanie: dlaczego mają powstawać właśnie tutaj? Moim zdaniem decydujący jest potencjał ludzki. Inna sprawa, jaki mamy dziś potencjał. Na lubelskich uczelniach studiuje prawie 100 tysięcy osób. Należałoby życzyć sobie, aby przynajmniej tysiąc spośród nich stanowiły osoby kreatywne, otwarte, chcące zakładać nowe biznesy. Wyobraźmy to sobie – tysiąc nowych firm, każda zatrudnia co najmniej 10 osób – mielibyśmy gospodarcze eldorado. Czy taki scenariusz jest możliwy? Patrząc realnie,

dzisiaj jeszcze nie. Należy jednak dokładać wszelkich starań, by za 10 lat był możliwy.

R. *Wracamy w ten sposób do pierwszego pytania: co zatem motywuje Pana do tego, by być aniołem biznesu?*

Nie ukrywam, że chciałbym pomóc młodym ludziom, którzy rzeczywiście marzą, by być przedsiębiorcą i mieć własną firmę. Solet i WebChili to przedsięwzięcia, w których jestem inwestorem, ale jednocześnie dzielę się swoją wiedzą i doświadczeniem z młodszymi kolegami. Są to osoby, z którymi współpracowałem przez prawie 10 lat. Najczęściej wywodzą się ze stanowisk kierowniczych. Mają ambicje by być samodzielnymi i przejąć odpowiedzialność za poprowadzenie firmy. Moim zdaniem jest to bardzo dobre przygotowanie do poprowadzenia przedsiębiorstwa. Pozostają otwarty na kolejne projekty z jednym zastrzeżeniem. Obiecałem żonie, że nie będzie ich więcej niż dziesięć. Cenię sobie bardzo swój obecny tryb życia i równowagę pomiędzy życiem osobistym i zawodowym.



W poszukiwaniu wynalazcy – rozmowa z Pawłem Kanią



Paweł Kania, inwestor

R. *Co sprawiło, że zdecydował się pan zostać Aniołem Biznesu?*

Trzy rzeczy: chęć pomocy naukowcom, chęć zysku i chęć robienia czegoś nowego.

R. *Czy koniecznie trzeba być naukowcem, by otrzymać od Pana wsparcie?*

Nie. Wystarczy mieć pomysł lepszy od innych. Ale pomysł musi być zaszczerpiony nie tylko w Polsce, ale też mieć aspiracje na arenie co najmniej europejskiej.

R. *Co takiego było w pomysle profesor Ginalskiej, co skłoniło Pana do współpracy?*

Swego czasu poszukiwałem wynalazków na kilku polskich uczelniach. Ten pomysł miał największe możliwości do wykorzystania na arenie międzynarodowej. Nie bez znaczenia było to, że uczelnia zlokalizowana jest w mieście, w którym od dawna mieszkalem oraz to, że z Panią Profesor szybko znaleźliśmy wspólny język. To wszystko doprowadziło do powstania spółki typu speed-off, pierwszej takiej spółki na rynku. Nie bez znaczenia była też pomoc uczelni. Trwało to dosyć długo – założenie spółki trwało ponad rok. Ale udało nam się przebrnąć przez te wszystkie zagadnienia, w szczególności prawne i na dziś mamy spółkę założoną. Zakończone zostały badania na zwierzętach, mamy zgodę komisji etycznej co do badań na ludziach.

R. *Gdyby miał Pan w kilku zdaniach określić idealnego projektodawcę...*

Jest to osoba znająca rynek, na którym chce działać. Na pewno praktyk z konkretnym doświadczeniem w swojej branży. Spotykam się z sytuacją, gdy wynalazki lepsze od dotychczasowych przegrywają przez stopień skomplikowania, brak prostoty. Często za tym idą duże nakłady finansowe, które trzeba ponieść, co nie zawsze zapewnia sukces projektowi. Należy się kierować w 90 procentach człowiekiem, a w pięciu procentach projektem.

R. *Jest Pan doświadczonym inwestorem, Aniołem Biznesu. Przed czym przestrzegalby Pan inwestorów stawiających pierwsze kroki?*

W zasadzie najbardziej powinni obawiać się samych siebie. Wielu inwestorów przystępujących do Sieci Aniołów Biznesu nastawionych jest na potencjalnie szybki zysk. Anioł musi działać długofalowo, planując pomoc projektodawcom i musi dysponować praktycznie nieograniczonym czasem, żeby móc się spotykać z projektodawcami. Wielu inwestorów uważa, że wystarczy dać pieniądze i zostawić pomysłodawcę samemu sobie. To nie tak. Trzeba umieć wesprzeć, ukierunkować, żeby się nie pogubił, a równocześnie trzeba dać wolną rękę.

R. *Czy może Pan podać przykład takiej współpracy?*

Jednym z dobrych przykładów będzie projekt pana Marcina Staniszewskiego (końcówki optyczne – przyp. red.). Obecnie realizowany jest w Szczecinie, ale od września, października zostanie przeniesiony na podwórko lubelskie, gdzie będziemy oczekiwali wsparcia ze strony miasta. Jest to projekt innowacyjny, cieszący się dużym zainteresowaniem za granicą. Decydującym

czynnikiem, który skłonił mnie do wejścia na ten rynek była osoba pana Staniszewskiego. Jest to człowiek kompetentny, dysponujący dużą wiedzą, pracowity. Ma wszelkie atuty do kierowania spółką. Na dziś projekt jest realizowany zgodnie z założeniami, z harmonogramem i budżetem.

R. *Czy na Pan receptę na to, by więcej innowacyjnych firm powstawało na Lubelszczyźnie i Podkarpaciu?*

Myszę, że dobrze byłoby, gdyby można było prezentować Sieci Aniołów Biznesu na uczelniach, czyli docierać nie tylko przez Internet, ale także przez bezpośrednie spotkania. Ponadto oczekivalibyśmy większego zaangażowania ze strony WSAB na etapie realizacji projektu, w szczególności wsparcia prawnego. I trzecia rzecz – narzędzia finansowania rozwoju start-up'ów: pożyczki oferowane przez instytucje zaangażowane w rozwój przedsiębiorczości, żeby Aniołom Biznesu chciało się inwestować.



Przez ocean do Polski

– rozmowa z Marcinem Staniszewskim

R. *Przyjechał Pan ze Stanów Zjednoczonych. Pańskie przedsiębiorstwo jest polskie czy amerykańskie?*

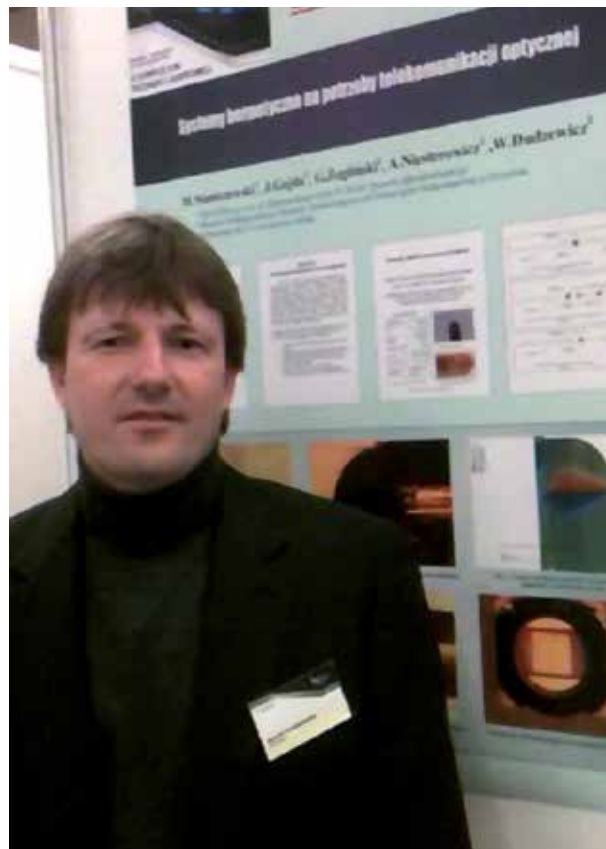
Firma obecnie zarejestrowana jest w Szczecinie. Nasza działalność wywodzi się z USA, gdzie rozpoczęliśmy produkcję prototypów końcówek światłowodowych. Są to specjalne końcówki służące do wyprowadzania światła z lasera, między innymi z pomp laserowych, do zewnętrznych urządzeń.

R. *Gdzie znajdują zastosowanie tego rodzaju technologie?*

Między innymi w szybkich sieciach dostępowych: w przypadku VOD, pakietów 3 w 1; czyli wszędzie tam, gdzie klient potrzebuje silnego sygnału o dużej przepustowości. Nasze końcówki światłowodowe stosowane są w urządzeniach wykorzystanych przy budowie takich sieci.

Działalność rozpoczęliśmy w Stanach, gdzie wyprodukowaliśmy partię próbną naszych kabli. Jako ciekawostkę podam, że proces, który opracowałem, pozwalał mi na wyprodukowanie 50 sztuk końcówek w ciągu 2 tygodni. Natomiast klient oczekiwał dostawy kilkuset sztuk w ciągu 7 dni. Wtedy pojawiła się potrzeba zautomatyzowania całego procesu technologicznego oraz pozyskania finansowania linii technologicznej. Wycena opracowań i testów certyfikacyjnych w USA była bardzo wysoka. Jeden, pojedynczy test konieczny do uzyskania normy na nasz produkt kosztowałby nas 60 tysięcy dolarów. Wtedy pojawił się pomysł, by poszukać współpracy z uczelniami technicznymi w Polsce.

Zaczeliliśmy szukać w Warszawie, Szczecinie, Lublinie. okazało się, że koszt uzyskania certyfikatu w Polsce wynosi 10 do 20 procent tego, co trzeba zapłacić w USA.



Marcin Staniszewski, projektodawca

R. *Z czego to wynika?*

Polskie uczelnie pozyskały wiele dotacji europejskich na doposażenie swoich laboratoriów. Na nasze, przedsiębiorców, szczęście jest tak, że uczelnie otrzymując środki publiczne nie mogą wykorzystać

otrzymanego sprzętu w celach komercyjnych. Mają natomiast możliwość współpracy z przemysłem w projektach partnerskich. Nawiązaliśmy więc współpracę z polskimi uczelniami. Oczywiście za usługi musieliśmy zapłacić, ale ceny były na takim poziomie, że było nas na to stać.

R. *Czyli usługi, na których państwu zależało, są dużo tańsze w Polsce, niż w USA?*

W Stanach poziom cen jest nawet kilkanaście razy wyższy niż u nas. Co jeszcze ważniejsze, polscy naukowcy posługują się tego samego typu sprzętem albo jeszcze lepszym, dlatego, że pozyskali ten sprzęt ze środków unijnych. Istotne było też to, że uczelni zależy na pisaniu wspólnych publikacji z nami. Nam też na tym zależy, ponieważ to jest tania promocja dla nas. Jest to obopólna korzyść – wszyscy zyskują. To główne powody, dla których znaleźliśmy się w Polsce. Jak na razie bardzo sobie chwalimy tę współpracę. Ostatnie sześć miesięcy pozwoliło na opracowanie półautomatycznej platformy technologicznej, która zautomatyzowała nasz proces technologiczny. Dzisiaj szacujemy, że przy pełnej linii technologicznej będziemy w stanie produkować 1500 sztuk końcówek tygodniowo. Jest to dla nas ogromny skok, na który wcześniej nie było nas stać.

R. *Jak przedstawia się gotowość współpracy ze strony uczelni, ze strony sfery badawczo-rozwojowej z takimi przedsiębiorcami, jak Pan? Obiegowa opinia i wskazniki dotyczące transferu technologii w Polsce są raczej mało zadowalające.*

Na całe szczęście to się już zmienia. Jeżeli miałbym podpowiadać przedsiębiorcom, jak nawiązać taką współpracę, to jednym z lepszych rozwiązań jest szukanie młodych doktorów (nie doktorantów). Są to osoby rozpoczynające swoją karierę naukową, często muszą się wykazać, by zrobić habilitację, więc mają

motywację. Od strony systemowej nastąpiła też bardzo duża zmiana. Skończyły się już czasy, że uczelnia może wystąpić o dofinansowanie jakiegoś dużego grantu tylko dla celów badawczych. Żeby otrzymać grant, uczelnia musi związać się z firmą, z przemysłem, a firma zobowiązuje się do wprowadzenia wyników badań w życie komercyjne. Radziłbym więc szukać grantów np. w Narodowym Centrum Badań i Rozwoju. Jest to jednostka, która lokuje swoje środki finansowe w projektach naukowych, które powstają we współpracy z przemysłem.

R. *A jak się wpada na taki pomysł, jak Pański?*

Pomysł jest zaczerpnięty w stu procentach ze Stanów Zjednoczonych. Moja żona pracuje na Harvardzie. Większość grantów, o które oni się starają, pochodzi od firm. Tam jest tak, że każdy profesor pracujący na uczelni musi niejako przynosić pieniądze z zewnątrz. Jeżeli nie zrobi tego w ciągu roku, dostaje „złotą kartkę” i ma dwa lata, by znaleźć finansowanie. W przeciwnym razie uczelnia się z nim żegna. Na przykładzie żony zobaczyłem, jak szuka środków, jak zмага się z tematem współpracy z przemysłem. Patrząc na współpracę firmy farmaceutycznej i ośrodka badawczo-rozwojowego powstał pomysł, jak za stosunkowo nieduże pieniądze można poprowadzić taki projekt z naukowcami w Polsce.

R. *Ile czasu upłynęło od tej chwili?*

Od powstania pomysłu minęły dwa lata. Przez rok szukałem w Polsce źródeł finansowania poprzez Sieci Aniołów Biznesu, takich jak ta w Lublinie oraz w Szczecinie. Swoją firmę chciałem ulokować w takim ośrodku, który będzie w stanie wesprzeć nas w przygotowaniu półautomatycznego procesu technologicznego. Jednym z najlepiej wyposażonych ośrodków była jednostka w Szczecinie – Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny, stąd też nasz wybór.

R. *W jaki sposób trafił Pan do Lublina? W powszechnej opinii Polska wschodnia kojarzona jest raczej z zafaniem niż rozwojem...*

Bez przesady. Kiedy zacząłem szukać ośrodków, pierwsze, co zrobiłem, to ruszyłem do Lublina. Okazało się, o czym wcześniej nie wiedziałem, że Lublin jest kolebką światłowodów w Polsce. Ośrodek, który się tym zajmował został wykupiony przez jednego z największych producentów światłowodów. Fabrykę przeniesiono do Łodzi, a ja pomyślałem, że część ludzi musiała tu pozostać. Częściowo się to udało – nawiązaliśmy współpracę z uczelnią, ale nie znaleźliśmy ludzi, którzy tu pracowali. Stąd pomysł nawiązania współpracy z uczelnią szczecińską, która dysponuje sprzętem tej klasy, jakiego potrzebujemy.

Drugi wątek lubelski wiąże się z Siecią Aniołów Biznesu. Złożyłem oferty do wszystkich sieci (ośmiu – przyp. red.). Najciekawsza oferta pochodziła z Lublina, druga – ze Szczecina. Powiązałem się więc z dwiema grupami inwestorów.

R. *I nie żałuje Pan?*

Absolutnie. Otrzymaliśmy bardzo szeroką pomoc. Dotarliśmy do ciekawego projektu dr. Mergo z UMCS, dotyczącego czujników światłowodowych. Ponadto zorganizowana przez dr. Mergo konferencja naukowa w Nałęczowie doprowadziła nas do kilku ciekawych projektów, z których jeden zaowocował skalaniem wniosku o dofinansowanie w NCBiR. Staram się uczestniczyć w najważniejszych konferencjach naukowych z naszej branży, co też bardzo polecam wszystkim przedsiębiorcom nastawionym

na innowacje). Lubelska Fundacja Rozwoju mogła też w uzyskaniu i sfinansowaniu opinii o innowacyjności, natomiast zabrakło nam nakierowania na inne formy finansowania niż Sieć Aniołów Biznesu.

R. *Czym się kierować przy wyborze inwestora?*

Na pewno nie poziomem finansowania. To jest ważne, ale nie kluczowe. Finansowanie w Polsce dziś stosunkowo łatwo znaleźć. Najważniejsze jest to, by inwestor pomógł od strony biznesowo-organizacyjnej w projekcie. Mówię tu o stronie marketingowej, przepływie finansów oraz jak nad projektem zapanować. Inwestor lubelski był strzałem w 10. Nie miał co prawda doświadczenia biznesowego, ale jego personalne cechy w postaci nastawienia do

współpracy przy prowadzeniu biznesu i pomoc w dotarciu do osób z doświadczeniem okazały się kluczowe. Jak się dzisiaj okazuje, najważniejsze jest, aby wszyscy uczestnicy projektu (pomysłodawca i inwestor) czuli się komfortowo w „związku” biznesowym. Może ktoś jest alfą i omegą. Ja nie jestem, skupiam się bar-

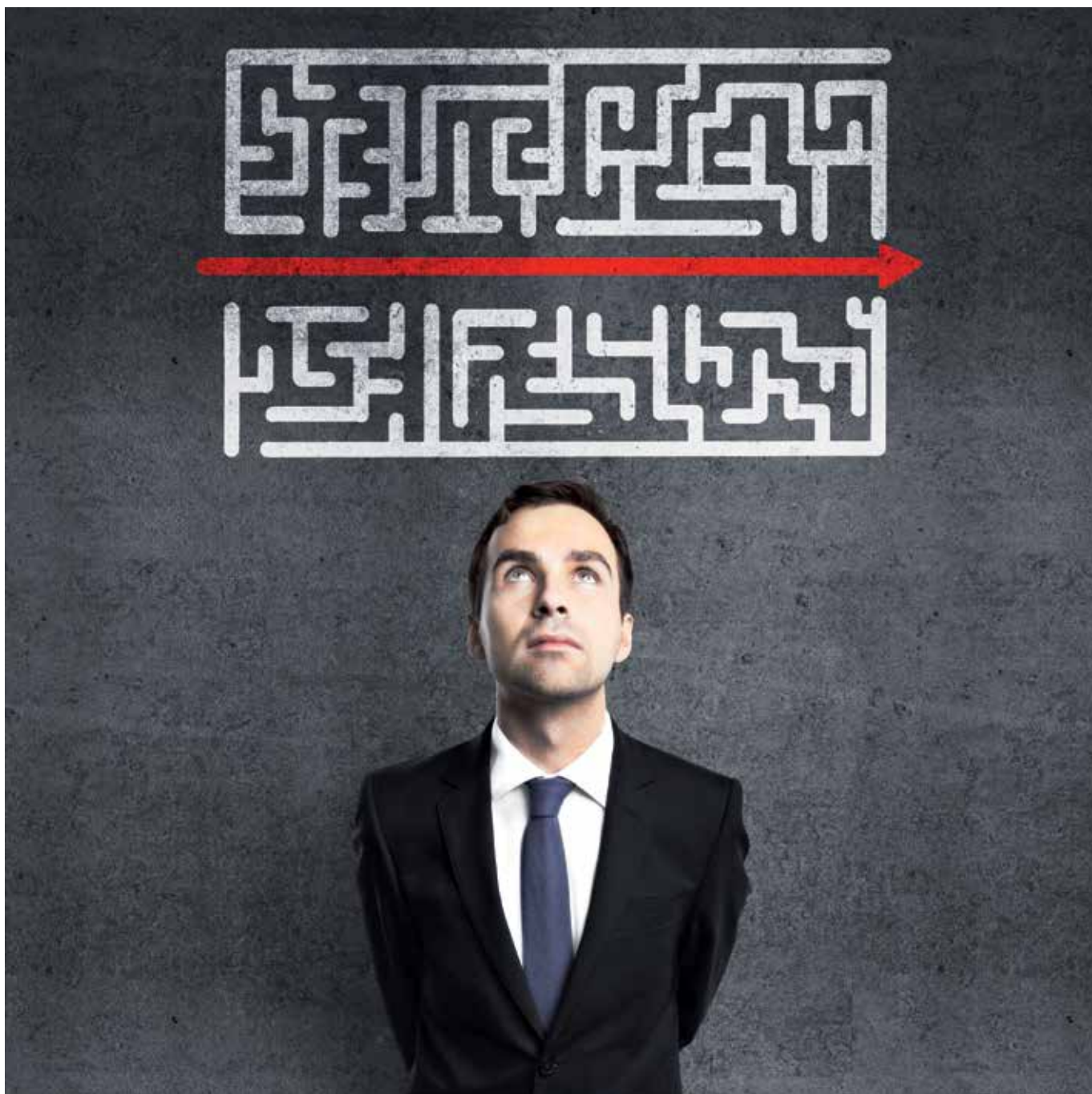
dziej na sferze inżynierskiej. Powtarzam, istotne jest znalezienie inwestora, który nie tylko wyłoży pieniądze i będzie oczekiwał wyników, ale też zaangażuje się w projekt i będzie wspierał organizacyjnie i biznesowo.

R. *Kiedy będzie Pan mógł powiedzieć o sukcesie projektu?*

Trudno to jednoznacznie określić. Myślę, że jeżeli za rok nasza firma będzie samodzielnie stała na nogach, będzie dobrze.

Cokolwiek umysł ludzki
jest w stanie wymyśleć
i w co uwierzyć, może też
osiągnąć.

Napoleon Hil



Informacje o projekcie

Projekt w liczbach

Dobre praktyki

Gwiazdny pomysł

– rozmowa z Rafałem Aleksandrowiczem

R. *Dawno, dawno temu w odległej galaktyce – tak mógłby się rozpocząć opis Pana projektu...*

Historia jest dosyć długa. Projekt wziął początek od mojej fascynacji „Gwiazdnymi Wojnami”, możliwościami kontrolowania rzeczywistości wokół nas. Te możliwości kryją się w sile naszego umysłu. Fascynacja możliwościami mózgu towarzyszyła mi w czasie całego rozwoju. Na studiach z psychologii profesor Tadeusz Marek z Uniwersytetu Jagiellońskiego otworzył przede mną szerokie drzwi nurtu „neuro science”. Mózg stał się olbrzymią tajemnicą, którą ja starałem się odkryć. Po studiach skoncentrowałem się na terapii wykorzystującej potencjał ludzkiego mózgu, żeby pomagać dzieciakom.

R. *Może Pan nieco przybliżyć ten temat?*

Taka terapia, nie dość, że jest ugruntowana naukowo, to jeszcze przynosi swoje efekty i daje olbrzymie możliwości w rozwoju samej neuropsychologii. Wszystko dzięki podłączeniu człowieka do układu opartego na krzemie. I tak od 2009 roku zacząłem się zastanawiać, jak to skomercjalizować. Że można, to wiedziałem od samego początku, a jak to zrobić – tego się uczyłem.

R. *W jaki sposób przebiegała ta nauka?*

W 2009 roku założyłem pierwszą spółkę, która miała się zająć tym problemem. Tu rozpoczął się etap rozwoju pomysłu we współpracy z Uniwersytetem Jagiellońskim oraz poprzez kontakt z doktorem Piotrem Walerianem. Od tamtego czasu budujemy model współpracy pod względem naukowym, techno-



**Rafał Aleksandrowicz, projektodawca,
Akademia SuperBohaterów**

logicznym, a ja kompletuję swoją wiedzę pod względem biznesowym. Tu pojawiło się miejsce na kontakt z siecią Aniołów Biznesu. Prezentacje, zdobywanie wiedzy, kontakt z różnymi osobami, w tym najbogatszymi w Polsce – to wszystko wzbogacało moje doświadczenie. Jedna z prezentacji przyciągnęła masę różnych inwestorów. I to doprowadziło nas do momentu, w którym wiedzieliśmy co chcemy i jak chcemy, i przekonało to inwestora, który sfinansował pierwszą transzę. W październiku 2012 roku została podpisana umowa, a w grudniu zakończony proces inwestycyjny w pomysł spółki MindGate, w której mam 50% udziałów.

R. *Co takiego rewolucyjnego jest w produkcji, że wzbudza zainteresowanie inwestorów?*

Produkt opiera się na bezprzewodowej elektroencefalografii. Mówiąc po ludzku – odbieramy sygnał pracy mózgu człowieka bez użycia kabli, topornego sprzętu, żeli. Połączenie z oprogramowaniem mobilnym daje olbrzymie możliwości pracy w nurcie terapii EEG biofeedback, czyli wykorzystującej biologiczne sprzężenie zwrotne płynące z pracy mózgu. Dzięki obserwacji pacjent uzyskuje zdolność wpływania na własną pracę mózgu, na funkcjonowanie układu nerwowego w sposób na tyle efektywny, że jest w stanie poprawić np. swoją koordynację ruchową, koncentrację. Jest w stanie pozbyć się problemów ze snem, zaburzeniami pamięci, emocjami.

R. *A epilepsja?*

Przede wszystkim. Sama metoda była wynaleziona

w latach 60. w NASA. Początkowo służyła treningowi astronautów mającemu poprawić ich koncentrację w misjach kosmicznych. Pod koniec ubiegłego wieku bardzo dobrze przyjęła się w środowisku neuropsychologii w Stanach Zjednoczonych. Zaczęto ją stosować w epilepsji, odkryto też możliwości leczenia zaburzeń koncentracji uwagi – rozwiązywanie problemu ADHD. Przekładając tę mobilność w prowadzeniu terapii na prosty w życiu produkt zarówno dla specjalistów, jak i użytkowników domowych, chcemy podbić rynek polski i zagraniczny.



R. *Czyli zakładam na głowę coś w rodzaju słuchawek, podłączam smartfona i oglądam pracę mózgu?*

Może Pan oglądać, może Pan grać w grę. Najbardziej atrakcyjnym elementem terapii jest gra. „Akademia SuperBohaterów”, którą opracowaliśmy, koncentruje się na rozwoju takich nadprzyrodzonych umiejętności – super wzrok, telekineza, super słuch czy zdolność latania. Docelowo będziemy opracowywali nowe gry RPG związane z „Akademią SuperBohaterów”.

Podsumowując: zakładamy urządzenie, gramy w grę, a lekarz widzi pracę mózgu. Wytwarzamy nowe połączenia między neuronami i następuje proces autoleczenia.

R. *Kosmiczna technologia, niesamowita wizja – jak na to wszystko reagują inwestorzy? Nie boją się ryzyka?*

Zawsze jest ryzyko, zawsze jest pewnego rodzaju obawa, pewnego rodzaju problem mentalny dla samych inwestorów. Jeżeli inwestor to ryzyko zaakceptuje, w pro-

cesie inwestycyjnym będzie ono minimalizowane przez odpowiednie sposoby zarządzania projektem. Pieniądze nie stanowią zwykle problemu – zawsze się znajdują. Podstawowy problem stanowi czas. W Dolinie Krzemowej są fantastyczni menedżerowie, którzy nie raz sparzyli się na biznesach, nie raz stracili swoje pieniądze. Ale tam jest zupełnie inne nastawienie do porażki. Gdybym w Polsce powiedział, że jest to moja trzecia spółka, niektórzy powiedzieliby: „co ty robisz, przegrałeś, dwa biznesy ci nie wyszły”. A tam – super, miałeś odwagę, żeby zainwestować, chciałeś się rozwijać.

R. *Czego zatem oczekuje Pan od inwestora?*

Pełnego zrozumienia moich oczekiwań i pełnego zaangażowania w biznes – wniesienia doświadczenia, wspomagania w codziennym procesie wzrastania produktu.

R. *Udało się znaleźć to, czego Pan szukał?*

Tak. Współpracuję z bardzo dużą ilością ludzi zaangażowanych w ten projekt. Pełen profesjonalizm, jakim się wykazują, jest czymś bardzo atrakcyjnym. Ale ja

jestem człowiekiem bardzo wymagającym. Gdzieś tam się więc docieramy i poszukujemy wspólnej drogi. To jeszcze nie jest pełnia szczęścia, ale jest lepiej, niż było.

R. *Co doradziłby Pan młodym ludziom z pomysłami?*

Pierwsze – nie poddawać się. Drugie, co jest bardzo istotne – to nie poddawać się. I trzecie – nie poddawać się. To są trzy nieodzowne rzeczy u pomysłodawcy. To jest trochę jak z Margaret Mitchell. Napisała jedną powieść, ale była z nią u trzydziestu trzech wydawców. Dopiero trzydziesty czwarty powiedział, że to jest oś fantastycznego. Dzięki temu „Przeminęło z wiatrem” na zawsze utkwiło w naszej pamięci. Fred Astaire na pierwszym spotkaniu z agentem dostał notkę – nie potrafi grać, nie potrafi śpiewać, trochę tańczy. I jeszcze Einstein, który nie mówił do 4 roku życia, z jednej szkoły go wyrzucili, a do drugiej nie przyjęli. I uważnie słuchać, co mówi inwestor, chcieć się uczyć. Powiem szczerze – w 2009 roku nie miałem zielonego pojęcia o biznesie. A więc, nie poddawać się, słuchać i ciężko pracować.



Z Aniołem poza Google'a – rozmowa z Rafałem Górnym



Rafał Górny, projektodawca, zapytanie.pl

R. *Czy od samego początku kariery zawodowej był Pan przedsiębiorcą?*

Nie. jeszcze będąc na studiach podjąłem pracę na etacie w firmie medycznej. Potem przyszła kolej na własną działalność związaną z pośrednictwem ubezpieczeniowo-kredytowym. W 2008 roku przyszło załamanie i musiałem zamknąć trzy biura. Potem znów pracowałem przez rok na etacie, a następnie przez cztery lata prowadziłem firmę eventową. I od roku prowadzę zapytanie.pl, początkowo jako jednoosobowa działalność. Spółka istnieje formalnie od stycznia.

R. *A w jaki sposób trafił Pan do Wschodniej Sieci Aniołów Biznesu?*

Przypadkiem. Interesowałem się pozyskiwaniem środków od inwestorów indywidualnych. Przeglądając w Internecie ogłoszenia organizacji zajmujących się spotkaniami z inwestorami trafiłem na ogłoszenie. Wyskoczyła WSAB, zacząłem czytać, a potem zadzwoniłem. Wtedy miałem jeszcze taki problem, że bałem się, że mój biznesplan trafi w niepowołane ręce. Ten projekt istniał w postaci działającego już portalu. Otrzymałem zapewnienie, że nikt nie jest zainteresowany przejmowaniem cudzych projektów. W moim przypadku było tak, że miałem finanse,

by częściowo zrealizować mój pomysł. Jednak, gdy pieniądze się skończyły trzeba było się wspierać zewnętrznym finansowaniem.

R. *Należy Pan do wąskiej grupy pomysłodawców, którzy wystartowali z biznesem, zanim znaleźli partnera. Na czym polega pomysł?*

Od zawsze byłem handlowcem. Najtrudniejszym zadaniem jest pierwszy kontakt, by pozyskać klienta. Przez Krakowskie Przedmieście przechodzą tysiące ludzi. Ale wyłowić tych dwóch, którzy są zainteresowani naszą usługą jest bardzo ciężko. Dziś wszyscy szukają wszystkiego w Internecie. Wymyśliłem sobie, że fajnie byłoby zrobić taki serwis, który łączyłby zleceniodawców ze zleceniobiorcami. Może się nasunąć pytanie, dlaczego nie Google? Bo jest zaśmiecony. Proszę wpisać frazę „murarz Kraków” z intencją zatrudnienia murarza, który wybuduje mi dom. Pierwsze ogłoszenie firmy budowlanej znalazłem na 12 stronie – wcześniejsze miejsca to były ogłoszenia w sprawie pracy dla murarzy. Przed nami były serwisy oparte o słowa-klucze, ale one działały bardzo często błędnie.

R. *Zatem, czym wyróżnia się serwis zapytanie.pl?*

U nas zasada jest prosta – zaznacza się checkboxy. Kiedy firma budowlana i klient zaznacza taki sam checkbox, są już skojarzeni. Wtedy wystarczy wypisać, co chcę wybudować, dołączyć projekt, zaznaczyć województwo, z którego chcę otrzymać oferty i kliknąć „wyślij”. Moje zapytanie trafia tylko do określonych firm. Płacą firmy, które są w serwisie, za możliwość otrzymywania takich zapytań ofertowych. Roczny abonament za nasze usługi to mniej więcej 500 zł netto. Najwięcej zapytań jest z branży budowlanej – jednej spośród dwunastu branż.

R. *W jaki sposób pomógł Panu inwestor? Kiedy się pojawił?*

Wystartowaliśmy z czterema branżami. Inwestor pomógł w przebudowaniu serwisu. Przede wszystkim wniósł kapitał, ale chce się w przyszłości zaangażować w rozwój firmy. Nie jest więc typowym pasywnym inwestorem, który wyklada pieniądze, a potem czeka tylko na zwrot. Jesteśmy młodym tworem, ale w Lublinie było już o nas słychać. Były reklamy w mediach, pojawiliśmy się na targach budowlanych. Od lutego wychodzimy w Polskę, mamy swój dział telemarketingu, który ma za zadanie sprzedawać abonamenty.

R. *Najtrudniejszy moment w projekcie...*

Inwestor powiedział ok, przygotowujemy się do podpisania umowy i złamał kręgosłup. Leżał przez 2 czy 3 miesiące w szpitalu. To był najtrudniejszy moment, bo i inwestor, i my zadawaliśmy sobie pytania, czy zostajemy w takim składzie, czy szukać kogoś dalej. Projekt się opóźnił – plan był taki, że startujemy we wrześniu. Inną trudnością było to, że trzeba było poprawiać błędy programistyczne. Inwestor był potrzebny do kampanii marketingowo-reklamowej, a tu trzeba było poprawiać sprawy techniczne.

R. *Komu poleciłby Pan WSAB?*

To jest trudne pytanie. Na to nakłada się specyfika naszego regionu. WSAB polecam osobom, które mają projekty bardzo dobrze przygotowane, albo już w fazie ruchowej i osobom, które szukają inwestora z relatywnie niewielkimi pieniędzmi, na pewno nie miliony złotych. Trzeba też przełamać bariery mentalne, że inwestor niekoniecznie chce przejąć nasz biznes, bo ma dwa lub trzy własne i poświęca czas na zajmowanie się nimi.

R. *Jaką ma Pan wizję przyszłości projektu?*

Fajnie byłoby, gdyby ktoś zechciał nas wykupić, powiedzmy, po pięciu, siedmiu latach – inwestor branżowy, fundusz inwestycyjny – i zaproponował duże pieniądze.



Przekazać doświadczenie – rozmowa z Piotrem Żelisko

R. *Prowadzi Pan od wielu lat firmę informatyczną w Chełmie. Jak znajduje Pan czas, żeby być Aniołem Biznesu?*

To trochę jak w starym dowcipie. Tak w wielkim skrócie: człowiekowi skarżącemu się na brak miejsca w domu rabin kazał kupić kury, kozę, a potem je sprzedać. Na koniec usłyszał: rabbi, ja ci dziękuję – mam teraz tyle miejsca w domu! Podobnie jest z czasem. Jeżeli miałbym go bardzo dużo, podejrzewam, że trudno byłoby go znaleźć.

R. *Sam zgłosił się Pan do WSAB-u, czy też ktoś Pana namówił?*

To był zupełny przypadek. Dyrektor Lubelskiej Fundacji Rozwoju trafił do mnie w zupełnie innej sprawie. Zaczęliśmy rozmawiać i okazało się, że działalność Sieci Aniołów Biznesu pokrywa się z moimi aspiracjami przekazywania doświadczenia innym przedsiębiorcom. Zaczęliśmy współpracować, a teraz są już jakieś efekty końcowe.

R. *Co zadecydowało o wyborze projektodawcy?*

Kilka czynników. Uczestniczyłem w wielu spotkaniach Wschodniej Sieci Aniołów Biznesu. To nie było tak, że zobaczyłem prezentację projektu i uznałem – to jest to. Decyzję podjąłem z czasem. Na pewno pomogła znajomość branży, dzięki której łatwiej jest mi ocenić ryzyko. Poza tym po kilku rozmowach stwier-

dziłem, że ludziom, którzy stoją za projektem zapytanie.pl, można zaufać. Te dwa czynniki sprawiły, że zaczęliśmy rozmawiać o konkretach.

R. *Na jakie czynniki zwróciłby Pan uwagę przyszłym Aniołom Biznesu?*

Podjmując decyzję o wejściu w jakikolwiek projekt, przede wszystkim zwracam uwagę na zespół ludzki, który stoi za tym projektem, który wykona ciężką, katorżniczą pracę rozwinięcia start-up'u do normalnie funkcjonującego przedsiębiorstwa. Sam projekt, jak to mawiał jeden z moich kolegów, wyceniam zawsze na złotówkę.

R. *Czym się powinien charakteryzować taki zespół?*

Zaskoczył mnie Pan. Nigdy się nad tym nie zastanawiałem. Reaguje raczej intuicyjnie – potrafię ocenić, czy zespół ma szansę, żeby zrealizować dane cele, ale nie potrafię tego nazwać. Musiałbym się głębiej zastanowić.

R. *Jaka jest prawda o Polsce wschodniej? Jesteśmy skazani na zacofanie, czy też przeciwnie – jak twierdzą niektórzy – tkwi w nas wielki potencjał?*
Sytuacja gospodarcza kraju jest bardzo trudna, a nasz region i tak ma spore problemy, by dorównać części Polski po drugiej stronie Wisły. Ale wschód ma pewne cechy, dzięki którym przedsiębiorczość może



Piotr Żelisko, inwestor

się rozwijać. Ja zainwestowałem w biznes, który w zasadzie nie jest bezpośrednio uzależniony od lokalizacji. High tech ma to do siebie, że w zasadzie jest

odmiejscowiony. Nasz rynek to cały kraj. Mając wiedzę można słabe strony zmienić w zalety. To jest chyba największa szansa, żeby tu, na wschodzie, zaistnieć.



Elektroniczna wymiana dóbr – rozmowa z Szymonem Surmą



**Szymon Surma, projektodawca,
Zone Connection sp. z o.o.**

R. Skąd się biorą pomysły na biznes?

Z czystej potrzeby. Główną zachętą były fundusze i chęć prowadzenia własnej firmy oraz wdrożenie czegoś innowacyjnego na rynku, a także bycie rozpoznawalnym, nie tylko ze względu na sam biznes, ale i nazwisko. Uznałem, że po kilku latach zatrudnienia jako zwykły pracownik spróbuję szczęścia z czymś własnym.

R. *Jak długo pracował pan na etacie?*

Około sześciu, siedmiu lat. Może to niedługo, ale muszę przyznać, że jeżeli chodzi o doświadczenie z różnych branż, trochę go już zdobyłem. Zaczynałem od transportu, przez bankowość po branżę związaną z modą. W ciągu ostatnich trzech lat skupiłem się głównie na reklamie internetowej i zauważyłem w tym bardzo duży potencjał. W związku z tym skupiłem się na obszarze handlu w Internecie. Z racji tego, że prowadzę duże kampanie dla bankowości, ubezpieczeń i branży motoryzacyjnej w Polsce, zdecydowałem się na zaspokojenie rynku, w którym widzę dużą lukę. Myślę o rozwiązaniach barterowych.

R. *Gdzie Pan zdobył wiedzę?*

W Internecie. Reszta przyszła na bazie własnego handlu w sieci. Od sprzedaży na Allegro, przez finansowanie sprzedaży kredytami. Zauważyłem, że klient, z racji niewystarczającej ilości pieniędzy, nie może zrealizować swojej opcji zakupowej. Mój pomysł to platforma, która w pewnym sensie będzie zastępowała fundusze i wykorzysta nasze usługi, które możemy zaoferować. Część kwoty wpłacimy w postaci gotówki, a resztę będziemy mogli spłacać w postaci zobowiązań, niekoniecznie skierowanych w stronę tej samej osoby, od której coś nabyliśmy. To taki barter wielopoziomowy.

R. *Co z zabezpieczeniami?*

Na rynku business-to-business wszystko jest zabezpieczone fakturami. Osoby prywatne muszą podać zabezpieczenia, zanim będą mogły skorzystać w stu procentach możliwości systemu.

R. *Wygląda na to, że jest Pan osobą, która wie, czego chce. Po co więc Panu Anioł?*

Żeby chronić. Myślę tu o know-how Anioła oraz pomocy finansowej. Sama wycena systemu sięga kwot, którymi nie dysponuję. I przede wszystkim wsparcie merytoryczne osoby doświadczonej, która wdrożyła wiele

przedsięwzięć, często nie tylko w kraju i może się wykazać znajomością rynku i odpowiednimi kontaktami.

R. *Czyli coś, czego bank Panu nie da.*

Banki niechętnie patrzą na start-up'y. Próbowałem szukać finansowania przez banki, ale trwało to prawie dwa lata i zakończyło się fiaskiem. Najszybszą drogą okazało się poszukiwanie środków w funduszach zależkowych. Zaczynałem w Krakowie, potem trafiłem do Warszawy, aż wreszcie udało się znaleźć odpowiedniego partnera w Lublinie.

R. *A jak Pan trafił do Wschodniej Sieci Aniołów Biznesu?*

Złożyłem wniosek internetowy. Dostałem zaproszenie na prezentację, najpierw na kilka spotkań weryfikacyjnych, potem na szkolenie, m.in. jak dobrze zaprezentować projekt przed inwestorami. Podczas spotkania z inwestorami jeden z nich przychylnie spojrzął na moją osobę i pomysł. To był czerwiec 2012 roku. Współpraca trwa więc już blisko rok.

R. *Jakie są efekty tej współpracy?*

Po kilkumiesięcznych analizach dla bezpieczeństwa inwestora zdecydowaliśmy się na zlecenie opracowania opinii o innowacyjności oraz na wycenę tego pomysłu metodą DCF, które były zamówione i sfinansowane przez WSAB. Projekt już na wstępie okazał się innowacyjny i opłacalny, jeżeli zostanie zrealizowany według ustalonych zasad. Uznaliśmy, że Lublin będzie doskonałą siedzibą dla spółki, ponieważ wykonawcą oprogramowania byłaby firma z Lublina. Potem zabraliśmy się ostro do pracy. Oczywiście pojawiły się problemy. Muszę przyznać, że wstępnie projekt wyglądał bardzo innowacyjnie i był przejrzysty dla wszystkich. Przy przenoszeniu założeń na papier przed oprogramowaniem okazało się, że wiele elementów trzeba poprawić, a także odwrócić kilka modeli biznesowych, by ograniczyć ryzyko dla inwestora i dla mnie, jako projektodawcy.

R. *Co doradzałby Pan naśladowcom? Czym ryzykuje w Państwa projekcie Anioł, a czym ryzykuje Pan?*

Dla inwestora podstawowym ryzykiem jest oczywiście możliwość utraty środków. Z mojej strony to ograniczone środki, czas, pomysł. Aby pozyskać Anioła, podstawową cechą jest wiara w pomysł, a po drugie – nie poddawanie się. Prawie dwa i pół roku biegałem z pomysłem i nie udało mi się znaleźć inwestora. Stukałem do drzwi 6-7 osób w ciągu trzech lat. Niestety, ryzyko okazywało się zbyt duże. Trzeba odpocząć, gdzieś pojechać, a potem zacząć od nowa. Pomysł z czasem ewoluował, nabrał dodatkowych walorów. Efektem końcowym było znalezienie inwestora i przejście do działania.

R. *Kiedy będzie można skorzystać z systemu barterowego?*

Mamy jeszcze przed sobą kilka ważnych decyzji. Będziemy zmniejszać budżet wyjściowy, nakłady na reklamę, tworzyć prototyp systemu, by wdrożyć go na rynku. Chcemy sprawdzić, jak system się przyjmie i jaki będzie stosunek korzyści do kosztów. Nieuniknione jest też korzystanie z innych środków. Początek przyszłego roku będzie optymistycznym terminem. Rok temu zakładaliśmy, że będzie to czerwiec, ale jak to w biznesie, powstają opóźnienia. Jeśli ma się dobrze Anioła Biznesu, można pokonać trudności, więc jestem na dobrej drodze.



Wnioski i rekomendacje

Metodyki zarządzania projektami podkreślają, że elementem nieodzownym do pełnej realizacji jest podsumowanie zawierające m.in. wnioski i uwagi, pozwalające na podzielenie się doświadczeniami z innymi. Dlatego, na podstawie ankiet oraz wywiadów z beneficjentami przygotowaliśmy listę spostrzeżeń, które mogą być przydatne zarówno pojedynczym inwestorom czy projektodawcom, jak również instytucjom, które chciałyby w przyszłości podjąć się podobnego wyzwania.

1. Promocja i upowszechnianie idei *business angels*

Dobrze ocenionym pomysłem było skierowanie otwartych spotkań informacyjnych do konkretnych grup branżowych, np. w ramach spotkań typu BarCamp – Lublin IT. Szczególnie istotne okazało się dostosowanie prezentacji do potrzeb danej grupy. Widoczny jest też efekt promowania spotkań przy użyciu Facebook'a, co odzwierciedla liczba osób powołujących się na to źródło. Największą jego zaletą okazał się bardzo niski koszt reklamy dla Sieci przy jednoczesnym wysokim współczynniku trafienia do grupy docelowej.

Uczestnicy spotkań otwartych (w mniejszym stopniu uczestnicy WAI) podkreślili duże oczekiwanie uzupełniania prezentacji o przykłady działań w pro-

jektach: przykłady realizowanych inwestycji, właściwie i niewłaściwie opisanych projektów, case'y sukcesów we WSAB. Istotne w prezentacji były też: dokładna droga pomysłodawcy/inwestora w projekcie, kolejne etapy działań, przysługujący rodzaj wsparcia (analizy, ekspertyzy, szkolenia), zasady przydzielania, itp. Konkretny przykład warto zamieścić na

stronie sieci *business angels*, np. w postaci atrakcyjnej animacji. Zawartość powinna możliwie wiarygodnie przedstawić historie pomysłodawcy i inwestora, z czym przychodzą, jakie etapy w projekcie ich dotyczą, co dzieje się dalej.

Odpowiedzi uczestników spotkań otwartych sugerują, że na spotkania przychodzi wiele osób

zainteresowanych dotacjami na otwarcie własnej działalności gospodarczej. Już promując spotkania tego typu warto zaznaczyć, że funkcjonowanie Sieci Aniołów Biznesu polega na czymś innym.

W trakcie realizacji projektu podjęto decyzję o „face liftingu” strony internetowej (www.wsab.org.pl). Zmiany polegały m.in. na dostosowaniu wizualizacji do aktualnych trendów, doborze treści do potencjalnych odbiorców, w tym m.in. do ludzi młodych. Dobrym pomysłem okazało się intro (z łatwą możliwością pominięcia) oraz czytelny podział na strefę projektodawcy i inwestora.

Inwestowanie jest jak wchodzenie po drabinie, każdy wie jak to się robi, lecz nie każdy wie, gdzie ją przystawić.

Warren Buffet

2. Gotowość inwestycyjna inwestorów i projektodawców

Inwestorzy WSAB wskazywali na dosyć dużą możliwość pozyskania pieniędzy z rynku pomimo powszechnej opinii o głębokim kryzysie gospodarczym. Jako większy problem wskazywali natomiast brak ciekawych pomysłów oraz niedostateczne kompetencje projektodawców i niedostateczne przygotowanie projektów inwestycyjnych.

Szkolenia specjalistyczne są wysoko oceniane przez uczestników. Dobrą metodą zwiększenia ilości uczestników jest wprowadzenie obowiązku udziału w szkoleniach dla wszystkich pomysłodawców przyjętych do projektu. W każdej grupie szkoleniowej bardzo istotny jest moduł dotyczący biznesplanu i umiejętności prezentacji – dwóch jakże ważnych czynników wpływających na sukces projektu, a niestety często sprawiających problemy. Warto stworzyć elektroniczny, atrakcyjny podręcznik dla tych dwóch tematów i umieścić go na stronie Sieci.

Analiza odpowiedzi uczestników spotkań otwartych wskazuje, że pomysłodawcom potrzeba przede wszystkim wsparcia samego pomysłu. Projektodawcy nie są pewni, czy ich pomysł ma sens, czy jest szansa na jego realizację? Rozmowa z doradcą na wstępnym etapie może być dla nich nawet ważniejsza niż analizy czy ekspertyzy.

Uczestnicy szkoleń specjalistycznych i spotkań otwartych zwracają uwagę na problemy z opracowaniem biznesplanów i wskazują potrzebę wsparcia ze strony WSAB w tym zakresie. Instytucjom prowadzącym Sieć Aniołów Biznesu rekomendujemy zamieszczenie na stronie internetowej, oprócz wzoru formularza biznesplanu, poradnika jego wypełniania. Dodatkowo podczas planowania szkoleń dla pomysłodawców Sieci należy zwrócić uwagę na praktyczne aspekty związane z opracowaniem biznesplanów, w szczególności części finansowej.

Współpracujący eksperci wskazywali niejednokrotnie na dosyć istotne braki w dokumentacji projektowej, w szczególności braki analiz i prognoz finansowych.



Bez tych dokumentów niemożliwa jest pełna ocena projektu przez inwestora. Biznesplany poddane ocenie zawierają zazwyczaj niedostateczne informacje na temat planowanych przychodów, rynku, sprzedaży, polityki cenowej. Rzadko spotyka się pełną analizę efektywności finansowej, analizę rentowności sprzedaży, rentowności inwestycji. Kolejny problem dla projektodawców stanowi analiza sprzedaży – zwykle otrzymują oni ogólne, zbiorcze informacje nt. planowanych przychodów z niedostatecznym uzasadnieniem przyjętych prognoz. Dobrą praktyką jest zamieszczenie przykładowych analiz przedstawiających oczekiwane wskaźniki i sposób ich opracowania.

3. Ekosystem inwestycji na wczesnym etapie. Współpraca i relacje z sieciami *business angels*, funduszami *seed/venture capital*

W trakcie realizacji projektu nawiązano współpracę z wieloma Sieciami Aniołów Biznesu oraz funduszami

seed / venture capital z Polski, jak również z zagranicy. Współpracę partnerską nawiązano m.in. z Siecią Aniołów Biznesu Amber utworzoną przez Polską Fundację Przedsiębiorczości, Lewiatan Business Angels oraz Business Angel Seed Fund.

Jednym z przykładów efektywnej koegzystencji WSAB z funduszami załączkowymi była współpraca z Centrum Innowacji i Transferu Technologii Lubelskiego Parku Naukowo Technologicznego Sp. z o.o. Centrum realizuje projekt „Zainwestujmy w innowacje - Inkubator Technologiczny”, w ramach którego przeznacza środki finansowe na inkubację oraz na inwestycję w nowo utworzone przedsiębiorstwo innowacyjne (w formie objęcia udziałów). Zaangażowanie takiego funduszu (*typu seed capital*) w projekt znajdujący się w Sieci może znacząco zmniejszyć ryzyko finansowe inwestycji dla potencjalnego inwestora prywatnego, a baza pomysłodawców może stanowić bardzo ciekawą ofertę dla funduszu poszukującego innowacyjnych pomysłów na biznes.



Instytucjonalna współpraca partnerska i nawiązane osobiste relacje z przedstawicielami innych sieci *business angels*, funduszami *seed/venture capital* są bardzo przydatne nie tylko w bieżącej pracy personelu i wymianie doświadczeń, ale dają również samym projektodawcom możliwość pozyskiwania nowych, atrakcyjnych źródeł finansowania gwarantując dalszy rozwój ich przedsięwzięć.

4. Model funkcjonowania sieci *business angels*. Relacje: inwestor – sieć – projektodawca

„Stworzyć przestrzeń zaufania”. Obie grupy uczestników wykazują potrzebę lepszego poznania drugiej strony. Inwestorzy postulują większą ilość spotkań, także nieformalnych, z pomysłodawcami, którzy z kolei podkreślają, że chcieliby poznać wymagania inwestorów. Dla zrozumienia powodów takich zachowań należy pamiętać o braku zaufania i strachu przed zdradzeniem pomysłu, mogącym niszczyć potencjalną współpracę. Warto więc z obu stron, od początku udziału w projekcie, dbać o atmosferę zaufania. Należy pamiętać, że to przedstawiciele Sieci ją kreują, a ich słowa mają moc sprawczą. Trzeba więc zadbać o to, żeby w opisie projektu i prezentacjach ukazywać i kłaść nacisk na to, że w idei sieci typu *business angels* zaufanie jest nieodzowne. Jedyne ono pozwala na prawdziwą współpracę i synergę. Należy promować takie postawy, ułatwiać je przez stworzenie większej możliwości kontaktu, zwłaszcza nieformalnego, poprzez zapoznanie obu stron ze sobą i ukazywanie ich na równych pozycjach. Sam temat negocjacji można oprzeć na nurcie negocjacji otwartych, a nie tylko „trików negocjacyjnych” czy „technik perswazji”. Zapewnienie zaufania w sposób formalny może także leżeć

po stronie samego projektu. Najlepiej byłoby, gdyby pomysłodawcy oddając swój pomysł w ręce Inwestora mieli świadomość, że jest on też chroniony przed przywłaszczeniem przez inne osoby.

Inwestorzy WSAB sugerują zwiększenie liczby spotkań we własnym gronie oraz zwiększenie liczby prezentacji projektów inwestycyjnych. Optymalna częstotliwość spotkań, sugerowana przez inwestorów to jedno spotkanie w miesiącu. Forma spotkań i prezentacji nie została wskazana przez inwestorów i może zostać dobrana według możliwości i potrzeb sieci. Sugerowane były m.in. rozwiązania takie jak „śniadanie z inwestorem”, wieczorne prezentacje projektów w biurze WSAB. Dotychczasowe spotkania, odbywające się co kilka miesięcy, niedostatecznie angażują inwestorów i nie pozwalają na wystarczające zaangażowanie w Sieć. Comiesięczne spotkania umożliwiłyby bieżące zapoznawanie się inwestorów z najlepszymi projektodawcami oraz pogłębianie wzajemnego zaufania, ponieważ dopiero dyskusje merytoryczne na temat projektów pokazują inwestorom ich realne doświadczenie i wiedzę na temat inwestycji.

Bardzo cennym zasobem dla inwestorów jest możliwość wzajemnej wymiany wiedzy i doświadczeń. O wiele cenniejsze dla inwestorów są uwagi partnera (praktyka), niż nawet najlepsza wiedza akademicka czy też doświadczenia zagraniczne, ponieważ mają bezpośrednie przełożenie na prowadzenie biznesu na terenie województwa czy regionu.

Podczas spotkań w ramach Wieczorowej Akademii Inwestora w Lublinie inwestorzy bardzo pozytywnie zareagowali na propozycję wspólnych koinwestycji w ramach grupy. Początkowa faza rozwoju WSAB skutkowała tym, iż w gronie inwestorów nie było osób posiadających doświadczenie w prywatnych inwestycjach kapitałowych. Możliwość rozłożenia ryzyka in-



westycji na kilka osób okazała się bardzo atrakcyjna. Dodatkowo inwestorzy zwrócili fakt na możliwość uczenia się od siebie wzajemnie oraz uzupełniania się w sprawach biznesowych i branżowych. Potwierdzeniem zainteresowania utworzeniem grupy były wstępne deklaracje zaangażowania konkretnych środków pieniężnych, tak aby grupa posiadała określoną zdolność inwestycyjną, która w ramach potrzeb poszczególnych projektów może być zwiększana. Obecnie dążymy do opracowania formuły funkcjonowania tego typu grupy inwestorów (syndykatu) w ramach WSAB.

Wschodnia Sieć Aniołów Biznesu, podobnie jak część z innych sieci w Polsce, stoi obecnie przed dużym wyzwaniem. W większości przypadków ich dotychczasowa atrakcyjność na rynku i aktywność była w głównej mierze uzależniona od pozyskania współfinansowania ze środków Unii Europejskiej. Mając na uwadze zapisy w dokumentach programowych dot. planowanych instrumentów wsparcia przedsiębiorczości w ramach następnego okresu funduszy strukturalnych UE na lata 2014-2020 będzie to z pewnością kolejną szansą na wzmocnienie i rozwój potencjału instytucjonalnego sieci *business angels* w Polsce. Jednakże do tego czasu sieci aniołów biznesu będą musiały zaproponować różne, w tym również rynkowe modele współpracy ze swoimi projektodawcami i inwestorami. To czy im się to uda, zależeć będzie w głównej mierze od dotychczasowych doświadczeń, posiadanych relacji czy potencjału nie tylko samej grupy, ale i instytucji prowadzącej Sieć.

Podsumowując pierwsze doświadczenia Lubelskiej, a następnie Wschodniej Sieci Aniołów Biznesu, można z nadzieją oczekiwać na kolejne „anielskie inwestycje” po prawej stronie Wisły.

Poszukują Anioła Biznesu... Wybrane projekty WSAB

Poniżej prezentujemy kilka projektów, które dzięki wsparciu WSAB rozwijają się. Projekty te są gotowe pod względem inwestycyjnym i nadal szukają swojego Anioła Biznesu.

Produkcja i regeneracja precyzyjnych narzędzi diamentowych



pomysłodawca: Rafał Maciąg
www.diamantech.pl

Przedmiotem projektu jest produkcja i regeneracja precyzyjnych narzędzi diamentowych, służących do obróbki ubytkowej wykonywanych z kilku rodzajów diamentu: naturalny, HPHT, PKD i PCBN. Projekt zakłada zakup pełnego parku maszyn o najwyższym stopniu zaawansowania technologicznego, co pozwoli konkurować z czołówką światową. Stale rosnący popyt na narzędzia diamentowe i niewielka ilość producentów tworzy niszę rynkową, która daje olbrzymie możliwości rozwoju.

energyBIS – Innowacyjny system informatyczny do monitorowania efektywności wykorzystania energii



pomysłodawca: Marcin Trojnecki
www.enms.pl

energyBIS to innowacyjny system informatyczny pozwalający na monitorowanie efektywności wykorzystania energii, modelowanie i prognozowanie zużycia i kosztów, analizę istniejących taryf oraz porównanie efektywności energetycznej organizacji na tle innych zakładów. System uzupełnia istniejące systemy o nowe możliwości, pozwalające, np. na zarządzanie popytem u odbiorców, udostępnia dane dotyczące zużycia energii oraz pozwala na wprowadzenie danych dotyczących czynników wpływających na zużycie.

Ośłona lecznicza
Inteligentny zestaw terapeutyczny (i-ZT)



pomysłodawca: LABORATORIUM B+R Sp. z o.o.

Inteligentny zestaw terapeutyczny (i-ZT) to innowacyjna osłona lecznicza (OL) na bazie nanostruktur węglowych, przeznaczona do opatrywania ran różnego pochodzenia i rodzajów (pourazowych, pochorobowych i pooperacyjnych), połączona jest z nanosensorem służącym do detekcji i identyfikacji w czasie rzeczywistym mikroorganizmów kolonizujących rany. Zestaw typu i-ZT nie jest produkowany w świecie. Celem projektu jest opracowanie oraz wdrożenie do produkcji i-ZT. Projekt zakłada zbudowanie linii produkcyjnej oraz wyposażenie laboratorium kontroli jakości w ultranowoczesną aparaturę badawczą.

O3Solutions – odkażanie mikrobiologiczne produktów żywnościowych

O₃SOLUTIONS

pomysłodawca: dr inż. Maciej Balawejder

O₃Solutions to projekt komercjalizacji wyników badań naukowych nad innowacyjną metodą wykorzystania gazowego ozonu do oczyszczania owoców z pozostałości pestycydów oraz odkażania mikrobiologicznego produktów żywnościowych, m.in. zbóż, ziół i jajek. Metoda z powodzeniem zastąpić może dotychczas wykorzystywane, inwazyjne i mniej obojętne dla zdrowia i świadomości pro-ekologicznej, metody. Badania wykazały dużą skuteczność metody w prezentowanym zakresie zastosowań.

aiTrader – system analityczno-inwestycyjny

aiTrader

pomysłodawca: Mateusz Gronkowski

aiTrader to projekt innowacyjnej internetowej aplikacji przeznaczonej dla ludzi zainteresowanych projektowaniem, tworzeniem oraz testowaniem własnych automatycznych systemów analitycznych i inwestycyjnych. Każdy użytkownik serwisu otrzyma własnego „robota” czyli program, którego będzie mógł nauczyć własnej strategii inwestycyjnej. Program po przyswojeniu jej będzie w stanie przeanalizować jej mocne i słabe strony, a następnie ją udoskonalić.

ORBIPOWER – nowatorski sprzęt do ćwiczeń



pomysłodawca: Mariusz Panek
www.orbimed.pl

Projekt zakłada wytwarzanie, sprzedaż i promocję uniwersalnych lub dedykowanych, opatentowanych na polskim rynku urządzeń do ćwiczeń z oporem ślizgowym: Platforma, Fotel, Steper, Rotor. Wykonywane ćwiczenia według rewolucyjnej metody opracowanej przez prof. Vincenta Caiozzo, pomagają kształtować sylwetkę w krótkim czasie. Główna myśl metody: *„Najbardziej efektywny trening to nie ten najdłuższy czy najcięższy, ale ten najmądrzejszy”*.

Motoryzacyjne systemy bezpieczeństwa AEDO i SECS



pomysłodawca: Zygmunt Nowak, Wiesław Nowak, Janusz Nowak
www.nwtech.pl

Innowacyjne na skalę światową systemy bezpieczeństwa AEDO i SECS służą do uwalniania ofiar wypadków z rozbitych pojazdów. Opatentowane zostały w Polsce, USA, EU i Hong Kongu. System AEDO (Automatic Emergency Door Opening) otwiera zablokowane drzwi pojazdów, natomiast system SECS (Seatbelt Emergency Cutting System) przecina zapięte pasy bezpieczeństwa. Obydwa systemy są sterowane przez elektroniczny układ sterujący, który po wypadku uruchamia ich działanie.

VITAgenum

pomysłodawcy: Tomasz Czernecki, Adam Kuzdrałiński

VitaGenum to projekt innowacyjny z pogranicza genetyki, dietytyki i zdrowego stylu życia. Projekt ten zakłada wykonywanie usług oznaczania genotypu człowieka powiązanego z otyłością lub innymi predyspozycjami. Projekt odpowiada na coraz większe zainteresowanie społeczeństwa zdrowiem i zdrowym trybem życia. U podstaw realizacji tego pomysłu leżą najnowsze badania naukowe oraz specjalistyczna wiedza pomysłodawców.



Lubelska Fundacja Rozwoju

Lubelska Fundacja Rozwoju (LFR), jedna z pierwszych Agencji Rozwoju Regionalnego w Polsce, powstała we wrześniu 1991 roku. Została utworzona z inicjatywy instytucji zaangażowanych w rozwój gospodarczy województwa lubelskiego. Misją Lubelskiej Fundacji Rozwoju jest wspieranie rozwoju gospodarczego Regionu Lubelskiego, a w szczególności podejmowanie działań na rzecz sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Usługi świadczone przez LFR to m.in.:

- udzielanie dotacji z funduszy Unii Europejskiej,
- usługi finansowe: poręczenia kredytów, pożyczki, inwestycje kapitałowe oraz Sieć Aniołów Biznesu,
- usługi informacyjne, doradcze i szkoleniowe,
- usługi w zakresie wspierania innowacyjności i transferu technologii.

W trakcie długoletniej współpracy z samorządami Fundacja rozwinęła sieć wyspecjalizowanych instytucji wspierania przedsiębiorców działających w miastach województwa lubelskiego jako oddziały bądź struktury zależne LFR.

Potwierdzeniem wiodącej pozycji Fundacji wśród instytucji otoczenia biznesu w regionie był fakt wskazania LFR do pełnienia roli Regionalnej Instytucji Finansującej (RIF) dla kolejnych edycji programu Phare, jak również podczas wdrażania Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej w okresie programowania na lata 2004-2006 oraz 2007-2013.

Fundacja realizuje swoją misję poprzez pozyskiwanie i wdrażanie projektów pomocowych finansowanych ze źródeł zewnętrznych. W czasie ponad 20-letniej działalności Fundacja zrealizowała około 200 projektów w ramach dostępnych programów pomocowych, dofinansowywanych głównie z funduszy unijnych.

Fundacja posiada akredytację Krajowego Systemu Usług (KSU) dla MŚP w zakresie usług informacyjnych i doradczych. Usługi realizowane przez LFR są zgodne z systemem jakości serii ISO 9001:2008.

Zapraszamy do współpracy



Lubelska Fundacja Rozwoju
Adresy do korespondencji: Rynek 7, 20-111 Lublin, tel. 81 528 53 00, fax 81 528 53 03
ul. Tomasza Zana 41, 20-601 Lublin, tel. 81 528 53 50, fax. 81 528 53 52
ul. Konrada Wallenroda 4c, 20-607 Lublin, tel. 81 528 43 00, fax. 81 528 43 02
www.lfr.lublin.pl, e-mail: lfr@lfr.lublin.pl



Stowarzyszenie B-4

Stowarzyszenie B-4 to dynamicznie rozwijająca się, niezależna organizacja pozarządowa, współpracująca z wieloma instytucjami, przedsiębiorstwami i organizacjami w kraju i za granicą.

Misją Stowarzyszenia B-4 jest „realizacja działań na rzecz rozwoju lokalnego, poprawy jakości życia mieszkańców oraz wzmocnienia potencjału zasobów ludzkich w regionach”.

Dzięki realizacji projektów współfinansowanych ze środków UE, zarówno krajowych jak i międzynarodowych oraz prowadzeniu Niepublicznego Centrum Kształcenia Ustawicznego, Stowarzyszenie B-4 dostarcza umiejętności, wiedzę i informacje – najważniejsze czynniki kształtujące aktywność społeczną oraz wspomagające rozwój regionalny i lokalny.

Wiedząc, że w dobie globalizacji i gospodarki opartej na wiedzy tylko doskonale przygotowani ludzie posiadający wysokie kwalifikacje oraz bogate doświadczenie mogą zapewnić regionom właściwy potencjał rozwojowy, Stowarzyszenie kładzie duży nacisk na prowadzenie działań edukacyjnych.

W realizacji swojej misji nasza organizacja nie zapomina o lokalnych partnerach, zdając sobie również sprawę z tego, iż o sile regionu w dużej mierze decydują właśnie Oni. Wspiera partnerów społeczno-gospodarczych poprzez realizację wspólnych działań oraz pomoc w realizacji ich celów statutowych.

Stowarzyszenie B-4 to zgrany i kreatywny zespół, w skład którego wchodzi m.in.: ekonomiści, prawnicy, socjologowie, psychologowie, doradcy zawodowi oraz specjaliści z zakresu przedsiębiorczości, innowacyjności i zarządzania zasobami ludzkimi.

Stowarzyszenie posiada:

- Certyfikat Jakości Usług ISO 9001-2008,
- Wpis do Ewidencji Szkół i Placówek Niepublicznych (ED.4430.1.7.2011),
- Wpis do Rejestru Instytucji Szkoleniowych (nr rejestrowy 2.18/00109/2005),
- Akredytację Podkarpackiego Kuratora Oświaty (decyzja Nr WSA.02I-I/5/06).

Zapraszamy do współpracy