



MŁODE, INNOWACYJNE, GODNE WSPARCIA

JAK PODTRZYMAĆ ROZWÓJ RODZIMYCH START-UPÓW

Polskie start-upy finansowane są aż w 62 proc. ze środków własnych właścicieli. Przetrwanie tego typu firm w większości przypadków jest przy tym stosunkowo niska. Czy są realne szanse, by ten trend odwrócić?

Start-upy to firmy zakładane z myślą o osiągnięciu sukcesu w krótkim czasie.

„(...) Co jednak z ogromnym ryzykiem porażki? Większość start-upów przecież nie osiąga skali, a wiele upada, nim cokolwiek sprzeda” – konstatuje we wstępie do ubiegłorocznego raportu Fundacji Startup Poland („Start-upy – warunki działania; co zrobić, aby większa ich część mogła dłużej prze-

trwać?”), jej prezes, Julia Krysztofiak-Szopa. Przekonuje ona jednocześnie, że wysokie ryzyko porażki wpisane jest niejako w filozofię funkcjonowania tego typu młodych, innowacyjnych z założenia firm. Prezes porównuje proces tworzenia start-upów z badaniami naukowymi: „większość eksperymentów w laboratoriach kończy się niepowodzeniem. (...) Jednak nikt przy zdrowych zmysłach nie zrezygnuje z finansowania badań nauko-

wych, bo sam proces eksperymentowania, o ile tylko nie jest wtórny, o tyle jest wartością samą w sobie i może przynieść korzystne, choć niezamierzone wyniki”.

Nie znaczy to wszakże, iż większość start-upów musi być skazana na poniesienie porażki. Ich funkcjonowanie ułatwić może zdobycie kapitału inwestycyjnego, który może zapewnić nie tylko przetrwanie młodym firmom, ale także jednoczesne osiągnięcie przez nie zysków



Grzegorz Pawlicki

DYREKTOR BIURO INNOWACJI
PKO BANK POLSKI

Polski ekosystem start-upowy na tle sąsiadujących krajów z regionu Europy Środkowo-Wschodniej wyróżnia się najwyższym potencjałem ekonomicznym, wysokim poziomem konsumpcji oraz szerokim dostępem do hubów start-upowych, które reprezentuje pięć największych metropolii w kraju. Mimo dużej konkurencyjności rynkowej oferowanych rozwiązań wiele polskich start-upów wciąż napotyka problemy związane z finansowaniem, sprzedażą swoich produktów czy kwestiami dotyczącymi zarządzania firmą. Dlatego właśnie zaangażowanie dużych instytucji, które posiadają cenny know-how, jest tak istotne.

PKO Bank Polski jako organizacja otwarta na innowacje wspiera rozwój lokalnego ekosystemu start-upów, oferując m.in. infrastrukturę techniczną, przystosowaną do rozwoju nowatorskich projektów. Współpraca z firmami, które wykazują się niestandardowym podejściem do tradycyjnych rozwiązań finansowych, to szansa nie tylko dla naszego banku, ale dla całego sektora finansowego. Uruchomiony niedawno program partnerstw ze start-upami „Let's Fintech with PKO Bank Polski!” ma na celu połączenie dynamizmu, świeżości i energii młodych firm z doświadczeniem, pozycją rynkową i skalą jednej z największych instytucji finansowych w Polsce. Program to rozwiązanie „win win” dla obydwu stron. Start-up może zweryfikować swoją usługę lub produkt w dedykowanych warunkach testowych, nawiązać współpracę komercyjną lub otrzymać zastrzyk kapitałowy od funduszu PKO VC – bank zyskuje możliwość usprawnienia swoich procesów i zasilenia oferty bankowej o nowe rozwiązania.

ostatnich miesiącach zaczął tworzyć PFR. Powstała PFR Ventures – to największa w naszym regionie Europy platforma funduszy venture capital o wartości 2,7 mld zł.

Fundusze PFR Ventures mają dofinansowywać start-upy na różnych etapach rozwoju: najwcześniejszej (pre-seed), załóżkowej (seed), pierwszych wdrożeń (early stage) oraz wzrostu i ekspansji. M.in. PFR Starter FIZ to fundusz z 782 mln zł, który wraz prywatnymi pieniędzmi umożliwi finansowanie rozwoju innowacyjnych spółek na najwcześniejszym etapie rozwoju. Z kolei PFR Biznes FIZ ze środkami w wysokości 258 mln zł zaoferuje wsparcie finansowe na wczesnym etapie rozwoju. Zaś PFR Otwarte Innowacje FIZ (dysponujący środkami w wysokości 421 mln zł) może zainwestować w innowacyjne przedsiębiorstwo kwoty od 5 do 60 mln zł.

W pochodzącej sprzed dwóch lat „Diagnozie ekosystemu start-upów w Polsce” jej autor, firma Deloitte, podkreśla, że „wśród członków UE Polska jest drugim (po Rumunii) państwem najbardziej drenowanym ze specjalistycznych talentów. Nasz kraj znajduje się na 23. miejscu w Indeksie Innowacyjności Państw, lecz dopiero na 38. pozycji w Indeksie Atrakcyjności dla Talentów”.

Miejmy nadzieję, że opisane powyżej działania polegające zarówno na dofinansowywaniu działalności start-upów, jak i nakierowywanie na odpowiednie doszkalanie ich kadry menedżerskiej, pozwolą tę niekorzystną sytuację odwrócić. Pewną podpowiedzią, jak to zrobić, może być przykład Izraela, gdzie rozwój start-upów był mocno wspierany środkami publicznymi, m.in. poprzez fundusz Yozma. W tym jednak przypadku zajęło to prawie 10 lat. Rozwój ten „bazował jednak na silnej infrastrukturze naukowej, budowanej w porozumieniu z przemysłem wojskowym, i dużym potencjale samych zespołów badawczych” – dodaje Deloitte. **GP**

Partnerem wydania cyklu Polski Przedsiębiorca jest PKO Bank Polski

i uzyskiwanie w działalności założonych celów.

Pomocne mogą być tu np. specjalne programy szkoleń dla młodych biznesmenów, oferowane przez PKO Bank Polski. Także Polski Fundusz Rozwoju chce współtworzyć środowisko sprzyjające innowatorom i pomagać młodym ludziom w rozwoju zawodowym w kraju. (...) W czasie trwania takich programów przedsiębiorcy zyskują istotną wiedzę dotyczącą budowy produktu, metod marketingowych czy podstaw finansów, jak również mają możliwość nawiązania nowych kontaktów – podkreśla Paweł Borys, prezes PFR.

Dla pozyskiwania odpowiednich funduszy start-upy wykorzystują, jeszcze wciąż relatywnie nieliczne, skierowane do nich fundusze typu corporate venture capital (VC), np. PGE Ventures. Jak również – w coraz szerszej skali – fundusze VC dedykowane start-upom, które w