

Polskie startupy mają globalny potencjał. Rozmowa z Dariuszem Żukiem, prezesem Polski Przedsiębiorczej

Eryk Rutkowski

Do 2020 roku w Polsce powstaną co najmniej trzy startupy na miarę Skype'a - mówi Dariusz Żuk, prezes fundacji Polska Przedsiębiorcza wspierającej rozwój startupów w Polsce.

Facebook, Spotify, Skype to przykłady startupów, które zmieniły świat. Czy doczekamy się kiedyś polskiego startupu, który będzie rozpoznawalny na całym świecie?

Dariusz Żuk, prezes Polski Przedsiębiorczej: Wierzę z całego serca, że tak się stanie w ciągu najbliższych pięciu lat. Do 2020 roku powstaną co najmniej trzy polskie startupy na miarę Skype'a. Ostatnio dosyć głośno zrobiło się o Glov oraz Qpony.pl. Pierwszy z nich to rękawiczka do demakijażu. Dziewczyny, Monika Dudzic i Ewa Żochowska, opatentowały specjalny materiał, który zmywa makijaż po zwilżeniu wodą - wszelkie kosmetyki do demakijażu stają się zbędne. Rękawiczka ta jest pierwszym polskim produktem, który sieć sklepów Sephora sprzedaje w całej Europie. Glov dostępna jest również m.in. w Korei Południowej, o przykład pokazujący, że zaczynając od zera w ciągu dwóch, trzech lat można osiągnąć rynkowy sukces. Kolejnym startupem odnoszącym sukces są Qpony.pl - serwis internetowy działający na podobnej zasadzie, co Groupon, jednak na bardziej perspektywicznym rynku, czyli kuponów zniżkowych. Obecnie największy tego typu serwis w tej części Europy. Mamy też w Polsce pierwsze sukcesy na szczeblu globalnym, chociażby Livechat.

Złośliwi mówią, że polskie przedsięwzięcia bazują głównie na imitacji zagranicznych projektów...

Apple też nie wymyślił telefonów, Facebook nie wymyślił mediów społecznościowych a Google nie wymyślił wyszukiwarek internetowych. Do istniejących rozwiązań dodano tylko nowe funkcjonalności, których znaczenie miało rewolucyjny charakter.

Jak jest u nas z przedsiębiorczością u młodych? Jesteśmy takim światowym średniakiem?

Jest coraz lepiej. Nie jesteśmy jeszcze w światowej czołówce, odstajemy trochę od takich ośrodków jak Londyn i Berlin, nie mówiąc o Dolinie Krzemowej, natomiast z całą pewnością jesteśmy liderem regionu. Mamy bardzo dobrze rozbudowaną sieć inkubatorów, akceleratorów, funduszy seedowych oraz venture capital.

Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości fot. materiały prasowe

Wspomniał pan o funduszach. Skąd młodzi przedsiębiorcy mogą brać kapitał na rozwój startupu?

Mówi się o 4F, czyli Friends, Family, Funds, Fools - rodzina, przyjaciele, fundusze, zwłaszcza załączkowe oraz tzw. głupcy, czyli osoby finansujące przedsięwzięcia ponosząc przy tym duże ryzyko. Największe pieniądze można uzyskać przede wszystkim od funduszy seed funds, venture capital oraz od aniołów biznesu. W zamian za wsparcie finansowe, startupowcy oddają im odpowiednią część udziału w spółce. Można też spróbować zainteresować swoim projektem inwestorów na takich platformach crowdfundingowych jak Kickstarter. Oczywiście zachęcamy do skorzystania z naszej pomocy, którą oferujemy w ramach działalności Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości, funduszu AIP Seed Capital oraz akceleratorów Business Link.

Na jakie wsparcie w ramach Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości może liczyć młody przedsiębiorca?

Przede wszystkim nie musi rejestrować firmy. Może działać w ramach AIP, zarabiać pieniądze bezpośrednio na inkubator i później sobie je dowolnie wypłacać. Działając pod osobowością prawną AIP początkujący przedsiębiorca nie ponosi też kosztów ZUS-u oraz księgowości. Do tego może liczyć na porady prawne, szkolenia oraz mentoring. To

także dobre miejsce do poszerzenia sieci kontaktów. Do tej pory dzięki AIP na rynek wyszło 10 tysięcy firm. Wykluło się sporo ciekawych projektów. Od bardziej kontrowersyjnych jak Chomikuj.pl po Goldenline, czy łazik marsjański Hyperion 2. Obecnie działa 50 AIP – to największa sieć inkubatorów w Europie.

Twórcy Hyperiona, fot. materiały prasowe

A czym się różni Inkubator od Akceleratora?

Inkubator to pierwszy stopień na drodze powstawania startupu. Każdy może przyjść i przetestować w nim swój pomysł. Jak zdecyduje się założyć firmę i rozwijać się dalej, przechodzi do AIP Business Linka, który jest już akceleratorem, czyli pomaga rozwinąć się firmie do skali globalnej.

Polska Przedsiębiorcza kieruje do startupowców program 'ready to go'. Na jakie wsparcie w jego ramach mogą liczyć młodzi przedsiębiorcy?

W ramach tego programu wysyłamy przedstawicieli ponad 30 polskich startupów zagranicę, aby uczyli się od najlepszych. Przechodzą przez intensywny trzytygodniowy program akceleracyjny. Pracują z mentorami, spotykają się z doradcami oraz nawiązują kontakty z potencjalnymi klientami z tamtych rynków. Obecnie mamy partnerów w Londynie, w Dolinie Krzemowej oraz w Chinach. Chcemy również nawiązać współpracę z Izraelem, który ma wiele osiągnięć w zakresie rozwoju ekosystemu startupów. Kilka z projektów już pozyskało inwestora dzięki temu programowi, dwa otworzyły swoje biura poza granicami kraju, a wszystkie usprawniły swój koncept i model biznesowy po takim programie.

Business Link fot. materiały prasowe

Jakie pana zdaniem są najczęstsze błędy popełniane przez polskich startupowców?

Po pierwsze brak determinacji – młodzi przedsiębiorcy zbyt szybko się poddają. Trzeba pamiętać, że startup to czasochłonne przedsięwzięcie, które wymaga ogromnego zaangażowania. To kwestia nie dwóch, trzech miesięcy, lecz co najmniej kilkunastu miesięcy, a często nawet kilku lat. Po drugie dobór nieodpowiednich osób do współpracy – tylko team składający się z właściwych ludzi gwarantuje potencjalne szanse na odniesienie sukcesu. Po trzecie pieniądze – są nieodpowiednio inwestowane. Trzeba wiedzieć na jaki aspekt postawić największy akcent. Często zdarza się, że zbyt wiele środków jest wydawanych na marketing, bez wcześniejszego dokonania analizy skuteczności obranych narzędzi.

W jakich branżach polskie startupy mają największe osiągnięcia?

Przede wszystkim sektor ICT, czyli szeroko rozumiane technologie teleinformatyczne, ale nie tylko. Mamy też całkiem imponujące osiągnięcia naukowe, chociażby z dziedziny chemii oraz biotechnologii. To obszary, w których jesteśmy naprawdę mocni. Teraz pozostaje kwestia przełożenia tych osiągnięć na biznes, znalezienia dla nich rynkowego zastosowania. Oczywiście łatwo powiedzieć, trudniej wykonać. Ale patrząc na to co się już udało i potencjał który mamy jestem przekonany, że w 2020 roku będziemy mogli wspólnie powiedzieć – mamy sukces.

Rozmawiał Eryk Rutkowski, Instytut Wzornictwa Przemysłowego