**Czy Twoja firma jest skalowalna?**

Autor: Bartosz Tomczyk, przewodniczący Rady Nadzorczej w polskim fintech’u Provema

***Skalowalność to słowo, które cały czas po polsku brzmi dziwnie. Powoli jednak powinniśmy się zacząć do niego przyzwyczajać, ponieważ nie ma innego terminu, którym można opisać niezwykle ważną cechę, jaką powinny posiadać prawie wszystkie nowoczesne przedsiębiorstwa.***

**Czym jest skalowalność**

Skalowalność przedsiębiorstwa należy rozumieć jako możliwość łatwego zwiększenia skali działania. W przypadku tradycyjnego przedsiębiorstwa, takiego jak na przykład fabryka samochodów, zwiększenie produkcji nie jest łatwe. Może wymagać wybudowania nowych budynków, zakupu maszyn, zatrudnienia i przeszkolenia pracowników, czy renegocjacji kontraktów z dostawcami i odbiorcami. Taki proces wymaga czasu i znacznej ilości kapitału.

Zupełnie inaczej sytuacja wygląda w przypadku przedsiębiorstwa oferującego na przykład płatny dostęp do eksperckich raportów lub webinariów. Skokowy wzrost sprzedaży w najgorszym wypadku może doprowadzić do tego, że trzeba będzie co miesiąc wydać niewielką kwotę na bardziej wydajny serwer. Również ekspansja geograficzna jest bardzo łatwa, gdyż nie trzeba dostarczać klientom żadnych fizycznych produktów, brać pod uwagę kosztów transportu czy ceł. Bez problemu można rozwijać sprzedaż na całym świecie.

**Jakie są konsekwencje skalowalności**

W sensie ekonomicznym skalowalność oznacza możliwość zwiększenia sprzedaży dzięki pozyskaniu kapitału. Z punktu widzenia przedsiębiorcy, który chce pozyskać środki na działalność, kluczowe jest zrozumienie, że ta zależność działa w dwie strony. Pozyskanie kapitału umożliwia rozwój, ale jednocześnie skalowalność w znacznym stopniu umożliwia pozyskanie kapitału.

Jeżeli można udowodnić, że dany projekt jest rentowny działając w niewielkiej skali oraz że jego model biznesowy jest skalowalny, potencjalny inwestor nie ma żadnego powodu, aby w niego nie zainwestować. Przy właściwym wykorzystaniu, zainwestowane środki muszą doprowadzić do zwiększenia dochodów.

Inwestorzy biorą pod uwagę jeszcze jeden bardzo istotny czynnik – ryzyko. Skalowalność, rozumiana jako powiązanie kapitału z wielkością sprzedaży, ułatwia jego szacowanie. Dzięki temu dynamiczny wzrost biznesu staje się procesem bardziej przewidywalnym.

**Kluczowe narzędzia wzrostu**

Właściwe wykorzystanie pozyskanego kapitału wymaga zastosowania odpowiednich narzędzi. Zatrudnienie nowych pracowników powinno zwiększać możliwości przedsiębiorstwa w zakresie tworzenia rentownych produktów, inwestycje w technologie powinny prowadzić do automatyzacji kluczowych procesów i zwiększenia efektywności działania, a efektem wydatków na marketing powinien być bezpośredni wzrost sprzedaży. Należy również pamiętać o tym, że nie można być specjalistą od wszystkiego. Szczególnie małe i średnie przedsiębiorstwa powinny rozważyć outsourcing niektórych ważnych procesów i koncentrację na najważniejszych obszarach działalności.

Skalowalność nie powstaje sama z siebie. Powinna być efektem świadomych decyzji podjętych przez założycieli przedsiębiorstwa już na etapie projektowania jego struktury. Należy pamiętać o tym, że możliwość łatwej i szybkiej ekspansji przedsiębiorstwa jest dziś kluczowym kryterium, jakie biorą pod uwagę profesjonalni inwestorzy.