Pomysł na start-up to dopiero początek. Jaki anioł biznesu powinien towarzyszyć Ci w drodze na szczyt?

Integralną częścią startupowego ekosystemu są tzw. aniołowie biznesu, którzy w idealnym modelu wspierają młodych i ambitnych przedsiębiorców na ścieżce rozwoju danego pomysłu. Niestety w środowisku pojawiali się również nieuczciwi gracze, którzy nie zasługują na miano etycznych opiekunów innowacyjnego biznesu. Startupowi “Wujkowie Dobra Rada” skutecznie odstraszyli perspektywistyczne zespoły od korzystania z usług również tych wyspecjalizowanych podmiotów, co działa na niekorzyść całego rynku. Jak więc znaleźć uczciwe i rzetelne wsparcie dla rozwijającego się start-upu?

Inkubacja już nie w cenie?

Znaczna część głośnych start-upów powstawała jeszcze w czasach studenckich samych twórców, tak też uniwersytety zaczęły wspierać młode biznesy poprzez Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości. Sama formuła zewnętrznych podmiotów, które miały wspierać dopiero raczkujące pomysły formalnie powstała w 1959 roku za sprawą Josepha L. Mancuso i jego Batavia Industrial Center w stanie Nowy Jork. Następnie takie rozwiązanie promowano w Wielkiej Brytanii, aby na początku lat 90. zawędrowało również na polski rynek. Jednymi z pierwszych inkubatorów nad Wisłą były Centrum Rozwoju Przedsiębiorczości Politechniki Warszawskiej, Centrum Zaawansowanych Technologii w Celestynowie, Gdański Inkubator Przedsiębiorczości czy Toruński Inkubator Przedsiębiorczości.

Obecnie w polskich realiach działają zarówno inkubatory akademickie, jak i prywatne, które oferują m.in. opiekę prawną, księgową i mentoringową, jednak dobra passa tego typu podmiotów zakończyła się wraz z rozwojem działalności nieco bardziej wyspecjalizowanych biznesów. Pierwszym objawem przetasowania na rynku wsparcia start-upów był spadek liczby nowych pomysłów w ramach AIP. Jak podaje Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego w roku 2015 powstało 1530 start-upów pod skrzydłami uczelni, w roku 2016 – 1481, w roku 2017 – 1209, a w roku 2018 – tylko 611. Jednym z powodów takiego regresu były zmiany w funkcjonowaniu inkubatorów i przeniesienie kompetencji niektórych oddziałów regionalnych do Warszawy. Tym samym podmioty uniwersyteckie rozpoczęły ścisłą współpracę z firmami komercyjnymi, które mogły zagwarantować jeszcze wyższy standard obsługi w obliczu cięć ze strony AIP.

Polskie anioły biznesu w akcji

Przewaga aniołów biznesu nad AIP nie wynika wyłącznie z większego zaplecza narzędziowego, ale również zgromadzonego kapitału. Największy rozkwit tego typu podmiotów datuje się na lata 2007-2010, kiedy to zespoły wspierające start-upy mogły liczyć na środki z unijnego “Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka”. Znacznym ułatwieniem było również wykorzystanie potencjału środowiska digital, co wyraźnie usprawniło m.in. kontakt między inwestorami, pomysłodawcami oraz potencjalnymi odbiorcami produktu końcowego. Także różnorodność doświadczeń sprzyja młodym spółkom, które współpracują z aniołami biznesu, ponieważ potencjalnie każdy większy przedsiębiorca jest w stanie założyć swoją własną strefę wsparcia. Tak też zrobił m.in. Jeff Bezos, Bill Gates czy Elon Musk, ale również część polskich milionerów, których według raportu Global Wealth Report 2015 w Polsce mieliśmy ponad 43 tys.

Nie oznacza to jednak, że każdy przedsiębiorca dla przysłowiowego sportu zaczyna wspierać start-upy. Najczęściej są to decyzje wyjątkowo przemyślane, dlatego też jeszcze 6 lat temu z 12 zarejestrowanych sieci aniołów regularną aktywność wykazywało wyłącznie 5. To tylko pokazuje, że sami przedstawiciele tego typu podmiotów bardzo ostrożnie badali rynek, który wówczas obejmował wyłącznie 32 projekty o łącznej wartości 12 mln euro przy średnim zastrzyku gotówki rzędu 375 tys. euro na jeden start-up. Mowa tu o zrealizowanych inkubacjach, które wykazywały wystarczający potencjał, aby podbić swoją branżę. To także sygnał dla samych zainteresowanych, którzy nie powinni ufać każdej firmie, obiecującej gruszki na wierzbie, niewielkim nakładem pracy. Nie, tak środowisko start-upów nie działa, a powtórzy to każdy odpowiedzialny anioł biznesu.

Etyka we wspieraniu start-upów

Aby przestrzec młodych przedsiębiorców przed wątpliwej wiarygodności firmami konsultingowymi, już w 1999 roku powstało Europejskie Stowarzyszenie Aniołów Biznesu, Funduszy Zalążkowych i Początkujących Graczy Rynkowych (EBAN), które zrzesza 150 członków z ponad 50 krajów. Idee wypracowane przez przedstawicieli Unii promują również polskie spółki, które transparentnie informują o procesie decyzyjnym w sprawie opieki nad danych start-upem. Najskuteczniejsze podmioty tego typu prowadzą wieloetapową weryfikację pomysłu i niezależnie od ostatecznego werdyktu, zawsze informują młodych przedsiębiorców o przyczynach ewentualnej odmowy. Co ważne, odmowa pełnego wsparcia nie oznacza definitywnego końca potencjalnej współpracy. Najlepsi aniołowie biznesu przedstawiają także wstępne rekomendacje, po których wdrożeniu ambitny start-up może wrócić do firmy i przedstawić odświeżoną wizję swojej działalności.

– Na polskim rynku faktycznie zdarzają się wątpliwej jakości usługi konsultingowe, co czasem zniechęca młode firmy z sięgania po pomoc. Absolutną podstawą jest aktywny udział opiekunów w życiu  start-upu oraz holistyczne podejście do strategii rozwoju. Najskuteczniejsi aniołowie biznesu na każdym etapie rozwoju prowadzą pogłębione badanie rynku, co jest kluczem do udanego debiutu. Wszystkie kroki powinny być uzgadniane wspólnie, na zasadzie równorzędnej współpracy, ponieważ każdy anioł biznesu powinien opierać swoje działania na dialogu, a nie autorytarnych dyrektywach. Właśnie taki model zachowań z automatu weryfikuje autentyczne zamiary podmiotów wspierających – **komentuje Łukasz Blichewicz, prezes zarządu Grupy Assay, która kompleksowo wspiera polskie startupy.**

**Pomimo licznych stereotypów towarzyszących funduszom specjalizującym się we wspieraniu młodych spółek, to na polskim rynku działają podmioty, które w sposób etyczny są w stanie rozwijać ambitne start-upy. To bardzo dobry sygnał dla całej branży, ponieważ zarówno inkubatory akademickie, jak i współpracujące z nimi firmy prywatne dokładają wyjątkowo istotną cegiełkę pod budowę pełnoprawnego ekosystemu start-upów w krajowych realiach.**