

Finansowanie pomysłów, czyli kasa dla startupów

Rynek startupów stale rośnie. Pojawiają się na nim nowe osoby spragnione sukcesu na skalę facebooka czy naszej klasy. Coraz trudniej być oryginalnym i przebić się do świadomości potencjalnego użytkownika. Coraz trudniej także sfinansować swoją ideę.

PRZEMYSŁAW ŻYŁA

Dziś chcąc odnieść sukces trzeba mieć dobry pomysł, jeszcze lepszy biznesplan, zgraną ekipę i do tego wszystkiego worek pieniędzy. Już nie wystarczy hurra- optymizm i robienie aplikacji z nadzieją, że jakoś to będzie. Użytkownik w Internecie jest coraz bardziej świadomy, coraz bardziej wymagający i... leniwy. Musi mieć dobrą motywację, żeby zrezygnować z rzeczy, z których w danej chwili korzysta i przesiąść się do nowych, nieznanymi narzędzi.

Szukając odpowiedniego wsparcia po stronie elektronicznych narzędzi internauta ma ciężki orzech do zgryzienia. Znajduje 2-3 podobne funkcjonalnie platformy i musi wybrać. Kieruje się wtedy rekomendacjami znajomych, opiniami znalezionymi w sieci lub po prostu jakością wykonania. Na każdą z tych cech duży wpływ ma grupa osób, które stoją za projektem. A usługi dobrych specjalistów kosztują.

Na szczęście od dawna wiadomo, że ludziom z pomysłami warto pomagać. Na rynku pojawiło się wiele narzędzi temu dedykowanych. Prywatni inwestorzy połączyli się w sieci Aniołów Biznesu, otoczenie akademickie utworzyło Inkubatory Przedsiębiorczości, powstały fundusze inwestycyjne typu Venture Capital, Unia Europejska skierowała dużą część sił w inwestycje bezpośrednie (tworzenie nowych przedsiębiorstw, działania POIG wspierające biznes startupowy) lub pośrednie (działanie wspierające inkubatory, czy instytucje otoczenia biznesu). Banki mniej przychylnie, ale też próbują ugrać coś dla siebie i powoli

otwierają oferty kredytowe na inwestycje w różnego rodzaju przedsięwzięcia – nawet te, obarczone dużym ryzykiem. W ostateczności osoba chcąca uruchomić startup może spróbować finansowania z własnych oszczędności lub zapłacić wykonawcom udziałami.

Finansowanie własne

To chyba najprostszy i jeden z bezpieczniejszych sposobów na start. W najgorszym wypadku straci się swoje oszczędności, ale pozostanie bez zobowiązań wobec podmiotów trzecich. Niewątpliwą zaletą jest również zwiększona racjonalność wydatków – to właśnie swoje pieniądze wydaje się najtrudniej. W przypadku takiego finansowania można zaoszczędzić (jeśli jest tylko jeden właściciel) zakładając Indywidualną Działalność Gospodarczą (IDG) – koszty jej prowadzenia są zdecydowanie niższe niż spółek kapitałowych (szczególnie u osób korzystających z ulgi na ZUS i u takich, które są zatrudnione na etacie w innym przedsiębiorstwie, a swój projekt realizują w wolnym czasie). Należy jednak pamiętać, że prowadząc IDG odpowiada się całym swoim majątkiem za zobowiązania firmy.

Czasem jednak posiadając gotówkę warto wejść w inny rodzaj finansowania inwestując swój kapitał jako część całej inwestycji, na przykład wkład własny przy dotacji unijnej.

Finansowanie kredytowe

Finansowanie kredytowe jest racjonalne w przypadku, gdy mamy zdolność kredytową i posiadamy część kapitału w formie gotówki

lub środków trwałych. Dzięki temu łatwo możemy zwiększyć swoje możliwości realizowania projektu. Jednak kredyt, to zobowiązanie. Trzeba się dobrze do niego przygotować. Posiadać dobry biznesplan, zabezpieczenie kredytowe i lokować takie środki w stosunkowo pewny biznes. Zdecydowanie odradza się ten sposób finansowania dla osób, które nie są pewne powodzenia rynkowego swojego biznesu (nie wiedzą jak użytkownicy zareagują na nową, nieznaną usługę).

W przypadku tworzenia biznesplanu dla tego typu finansowania należy uwzględnić koszty kredytu i przekalkulować czy inwestycja przyniesie nam więcej zysków, niż strat. Oczywiście przeważnie nie warto rozglądać się w kredytach konsumenckich (mają bardzo wysokie oprocentowanie), a raczej w kredytach celowych na rozwój firmy i inwestycyjnych (niestety, te trudniej otrzymać).

Finansowanie od inwestora: inkubatory

Inkubatory to idealne narzędzie w rozwiązaniach akademickich. Zwykle nie wymagają żadnego wkładu finansowego, poza pomysłem. Za udział w nowopowołanej spółce kapitałowej przedsiębiorca otrzymuje biuro, sprzęt, wsparcie specjalistów: księgowych, prawników, czy też project managerów.

W przypadku kontaktu z inkubatorami trzeba być jednak dobrze przygotowanym. Nabory pomysłów odbywają się poprzez ostrą selekcję lub konkursy na wysoce innowacyjne rozwiązanie. Inkubatory mają za zadanie

inwestować w projekty nowe, często do tej pory niedostępne na rynku. Minusem współpracy z inkubatorami jest to, że często w zamian za pomoc oddaje się dużą część udziałów w przedsiębiorstwie, co powoduje różne następstwa. Dla niektórych młodych przedsiębiorców może być demotywujący ciągły nadzór nad pracą firmy i duży udział w decyzyjności osób zewnętrznych, prowadzących inkubator.

Finansowanie od inwestora: fundusz Venture Capital (i podobne)

Oferta funduszy kapitałowych zwykle skierowana jest do firm, które okres inkubacji mają za sobą. Posiadają już produkt, który zaczyna się sprzedawać/wzbudzać zainteresowanie na rynku. Takie fundusze oprócz biznesplanu opracowują analizy możliwości zysku i strat w przypadku wejścia w inwestycję. Niestety sito selekcji jest jeszcze bardziej gęste, niż w przypadku inkubatorów. Właściciel produktu musi być dobrym sprzedawcą, negocjatorem i strategiem, żeby dogadać się z funduszem. Jeśli chce uzyskać inwestycję, powinien pokazać, że włożone pieniądze przyniosą żądany procent zwrotu. Fundusze kapitałowe mają podobny sposób wejścia w inwestycję, co inkubatory – wykupują pakiet udziałów. Dla projektów już działających jest to maksymalnie kilkadziesiąt procent. Zdarza się jednak, że fundusze wchodzi w inwestycje, które są tylko “na papierze” w formie pomysłu. W tym przypadku właścicielowi pomysłu pozostaje zadowolenie się mniejszościowym pakietem udziałów.

Finansowanie od inwestora: Aniołowie Biznesu

Forma ostatnio coraz bardziej popularna i podobna do powyższego. Pluszem tego rozwiązania jest zmniejszone zinstytucjonalizowanie współpracy, gdyż zwykle Aniołem Biznesu jest inwestor indywidualny posiadający zasoby gotówki, które chce ulokować z zyskiem. Przeważnie aniołowie biznesu zainteresowani są projektami już działającymi. Jest to bardzo dobra alternatywa dla funduszy kapitałowych.

Finansowanie udziałami

Rozwiązanie raczej dla entuzjastów, niż osób, które chcą realizować projekt (we wczesnym etapie) zgodnie z biznesplanem. Płacąc współpracownikom udziałami można zyskać bardzo dużo, ale także wiele stracić. Współpracownicy wkładając swoją pracę (jeśli nie są grupą naszych przyjaciół) zwykle oczekują wymiernych korzyści w niedługim czasie. Nie wszyscy decydują się inwestować swój czas i energię w projekty, które nie mają zapewnionego 100% powodzenia. Przeważnie osoby, które pracują za udziały jednocześnie pracują w innych firmach i nie mogą poświęcić się w pełni realizacji naszego projektu. Oczywiście, jeśli nie chcemy oddawać udziałów funduszom lub inwestorom, albo mamy problem z przekonaniem ich do swoich racji, to warto spróbować poszukać wśród freelancerów. Wielu chce/może tak pracować. Gdy projekt zaskoczy, to każdy z udziałowców staje się przedsiębiorcą i kowalem swojego losu, lub odsprzedaje swój udział ze sporym zyskiem. Dobre rozwiązanie dla osób nie lubiących życia w korporacjach.

Finansowanie z dotacji

Jeden z bardziej popularnych sposobów finansowania w ostatnich latach w Polsce. Wszystko dzięki ukierunkowaniu dofinansowania z Unii Europejskiej poprzez działania 8.1 i 8.2 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (ogólnopolskie) oraz działań lokalnych (Regionalny Program Operacyjny) skierowanych w inwestycje w przedsiębiorstwa.

W poprzednich naborach (lata 2008-2009) działania 8.1 można było rozpiścić projekt na 1 mln złotych przy wsparciu z Unii na poziomie 85%. Łatwo policzyć, że 850tys. złotych, które otrzymywało się w formie bezzwrotnej dotacji było ogromnym zastrzykiem dla przedsiębiorstwa. W 2010 roku maksymalna wartość projektu wynosi 700tys. zł i poziom wsparcia 70% lub 80% (w zależności od rodzaju przedsiębiorcy).

Odkąd zostały uruchomione powyższe działania, kilka tysięcy przedsiębiorców złożyło już wnioski, a kilkuset dostało dofinansowania.

Pluszem realizacji swojego projektu wspieranego funduszami unijnymi jest bezzwrotna dotacja oraz brak potrzeby sprzedaży udziałów w spółce. Niestety, jest również kilka minusów. Pierwszy to potrzeba zainwestowania we wkład własny oraz ustawowe podatki (do czasu ich odzyskania), na przykład VAT. Drugi to bardzo precyzyjny harmonogram wydatków, w którym nie ma dowolności realizacji. Wszystkie zaplanowane inwestycje muszą być zrealizowane zgodnie z projektem. Kolejny to różnego rodzaju opóźnienia wynikające z dużego skomplikowania rozliczania projektu oraz prowadzenia całej dokumentacji. Jeśli projekt jest bardzo złożony, to może się okazać, że czas i energia potrzebne do obsługi dokumentacji przekraczają możliwości przedsiębiorcy. Należy również pamiętać o zachowaniu trwałości realizacji. Decydując się na dofinansowanie należy pamiętać, że po zakończeniu realizacji projektu musimy utrzymać trwałość świadczonych usług – zwykle przez trzy lata.

Nie ma jednego, idealnego sposobu finansowania. Wszystkie mają swoje wady i zalety, więc warto je łączyć tak, żeby uzyskać jak najwięcej korzyści i zminimalizować ryzyko. Każdy biznes i finansowanie jest inne, każde ma zarówno przeciwników, jak i zwolenników. Najważniejsze jednak to próbować i utrzymywać swój zapał, nawet w sytuacjach, gdy nie do końca idzie tak, jak powinno. Należy wtedy sięgnąć, zweryfikować biznesplan, przeczytać jeszcze raz ten artykuł i znaleźć inny sposób na realizację swojego startupu. ✘

PRZEMYSŁAW ŻYŁA

Niezależny ekspert, trener działań PO IG 8.1 i 8.2, redaktor witryny e-startup.pl. Właściciel firmy konsultingowej



wspierającej pozyskiwanie funduszy unijnych na rozwój i e-biznes. Specjalista handlowiec, audytor ISO. Przewodniczący Komisji Rewizyjnej w KIGEIT. Hobbystycznie prowadzi bloga związanego z działaniami branży PR: www.blogpr.pl oraz bloga o nowych mediach i handlu: www.auditlog.pl.