***Od startupera do właściciela*** *rozmowa ze Zbigniewem Smętkiem, właścicielem firmy i-Trends Sp. z o.o.*

*- w latach 2010-2021 działającej jako spółka Funduszu Kapitałowego Agencji Rozwoju Pomorza, inwestującego w innowacyjne pomysły biznesowe.*

***Co w Pana przypadku było pierwsze - pomysł na biznes czy marzenie o własnej firmie?***

Po studiach podróżowałem trochę po świecie i po powrocie wiedziałem już, że chcę mieć własny biznes. Założyłem nawet i prowadziłem przez kilka lat działalność gospodarczą oferując usługi telekomunikacyjne. Zrobiłem sobie jednak 2 letnią przerwę i podjąłem pracę na etacie w Wirtualnej Polsce S.A. jako kierownik projektów w Dziale Rozwoju Produktów. Było to cenne doświadczenie, które pozwoliło mi poszerzyć wiedzę o internecie i usługach telekomunikacyjnych – zwłaszcza MVNO. Pomimo tego, że doceniam pracę w korporacji - to świetnie miejsce na rozwój, karierę i zarabianie pieniędzy dla wielu osób - jednak po jej zakończeniu byłem już pewien, że chcę powrócić do własnego biznesu i trzymać wszystkie sznurki we własnych dłoniach.

***Jakie trzeba mieć cechy aby zostać przedsiębiorcą? Paweł Zając – dyrektor Funduszu Kapitałowego ARP - powiedział mi, że cechuje Pana odwaga, że z Waszej współpracy pamięta momenty, gdzie według niego wiele osób by zrezygnowało ze swojego biznesu, a Pan się nie poddał.***

Coraz bardziej odkrywam, że przedsiębiorczość, to cecha, której nie da się nauczyć. Spotykałem bardzo kreatywne osoby posiadające wiedzę i kompetencje w jakiejś dziedzinie, które jednak nie odważyły się działać w biznesie. Uważałem, że poradziłyby sobie i działając samodzielnie osiągnęłyby więcej niż pracując dla kogoś, a jednak zabrakło im tej specyficznej formy śmiałości do podejmowania ryzyka.

***Czyli przedsiębiorczość to swoisty rodzaj talentu?***

Nie wiem, czy takiego słowa bym użył. Dla mnie to odwaga, chęć do podjęcia ryzyka, dostosowanie się do potrzeb otoczenia.

Myślenie biznesowe, sprawia też, że często rozmaite sytuacje inspirują mnie do zadawania sobie pytań - czy czegoś nie można ulepszyć, poprawić i czy na tym nie dałoby się zarobić. Cokolwiek wpadnie mi w rękę, czy codzienna aktywność bywa inspiracją do pojawienia się takiej myśli. Przykładowo gdy planuję wakacje z rodziną już widzę w myślach idealną aplikację na telefony, która zaspokoiłaby potrzeby takiego turysty jak ja. Inna rzecz to weryfikacja takich spontanicznych pomysłów.

***Z tego co Pan mówi widać, że ma Pan rozległe zainteresowania i wiele umiejętności?***

Rzeczywiście działam w wielu obszarach. Działam w branży internetowej, turystycznej, e-commerce, telekomunikacji. Wspieram w biznesie także swoją żonę, która prowadzi Agencję Modelek. Podczas tegorocznego Open’er Festival w Gdyni jej firma obsługiwała Fashion Stage, a ja przez 4 dni byłem operatorem kamery. Jestem bardzo elastyczny. Wydaje mi się, że mógłbym podjąć pracę w wielu dziedzinach i przez tę wszechstronność głowa wciąż mi kipi od pomysłów.

Ostatnio byłem nawet aktorem w przedstawieniu pt. „PSIAKOŚĆ” realizowanym przez amatorską grupę przy [Teatrze Komedii Valldal](https://teatrkomediivalldal.com/). Spektakl bardzo spodobał się publiczości. Ponadto pływam motorówką, latam na paralotni, jeżdżę kamperem, motocyklem, rowerem.

***Jakim wykształceniem wsparł Pan swoją żyłkę do przedsiębiorczości?***Posiadam tytuł mgr Akademii Wychowania Fizycznego. Ukończyłem studia podyplomowe na Politechnice Gdańskiej w zakresie zarządzania projektami. Ukończyłem Studia MBA (Master of Business Administration) w Wyższej Szkole Bankowej. Chodziłem też do Sopockiej szkoły fotograficznej. Z perspektywy czasu oceniam jednak, że wybrane ścieżki edukacujne nie zupełnie szły w parze z moimi potrzebami biznesowymi. Zwiększyłem zapewne swoją wszechstronność, ale z drugiej strony utraciłem pierwiastek specjalizacji. Trochę mi tego brakuje. Dziś prawdopodobnie postawiłbym na porządne wykształcenie informatyczne, które ułatwiłoby mi realizację moich głównych aktywności związanych z usługami internetowymi.

***Czy usługi - realizowane dziś przez spółkę i-Trends – były tym pomysłem, który pozwolił Panu zrealizować plan posiadania własnej firmy?***

Tak. Pomysł był bardzo innowacyjny - darmowe usługi telekomunikacyjne za reklamę. Opiera się na tym, że koszt niektórych usług telekomunikacyjnych jest na tyle niski, że można pokryć go przychodem z reklamy. Na tej koncepcji firma i-Trends do dziś buduje markę **Globfone** ([www.globfone.com](http://www.globfone.com/)). W moim zamyśle usługa miała być darmowa, prosta, bez rejestracji. Mówi się, że w usługach internetowych gdy coś jest bezpłatne to rozwija się bardzo szybko, a gdy wprowadzi się nawet minimalną opłatę, ilość odbiorców spada do zaledwie 1%. To taka zasada, o której pamiętałem tworząc Globfona.

***A jak znalazł Pan Fundusz Kapitałowy ARP aby pozyskać dodatkowe środki i założyć Spółkę?***

Do Funduszu Kapitałowego trafiłem przez ludzi, których zaprosiłem do współpracy przy swoim projekcie. Krzysztof Malicki pośrednio przez Janka Wyrwińskiego (ówczesny prezes FreecoNet SA) zasugerował współpracę z Funduszem ARP. Janek został dalej jednym z współudziałowców nowej Społki. Doszedł do nas jeszcze Romek Janowczyk, programista. We trzech czyli Janek z zapleczem telekomunikacyjnym, ja projektowo-internetowym i Romek jako takie zmasowane IT – stworzyliśmy z Agencją Rozwoju Pomorza spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością pod nazwą i-Trends, w której 40% objęła Agencja Rozwoju Pomorza.

***Co ważnego do Pana myślenia o prowadzeniu biznesu wniosła praca nad rozwojem spółki i-Trends?***

W historii i-Trends przeszliśmy różne chwile. Szczególnie te słabe momenty nauczyły mnie jak ważne są elastyczność oraz determinacja.   
Na początku działalności firmy stworzyliśmy bezpłatną usługę komunikacyjną, która nazywała się ZAJFON. Był to nowatorski projekt skierowany na rynek polski. Stworzyliśmy nową kategorię reklamową, która okazała się jednak na tyle innowacyjna, że rynek nie był na nią w pełni przygotowany. To było tak jakby w świecie kontenerów, których forma jest ustandaryzowana, ktoś nagle stworzył nowy lepszy kontener oparty o innowacyjne rozwiązania. Jego wdrożenie wymagałoby u odbiorców usługi zmian w myśleniu i nawykach w organizacji transportu. Przekonanie rynku do wdrożenia tego typu nowości wymaga czasu, dużego wysiłku informacyjnego i kosztów na promocję. Dla mikro firmy takiej jak nasza to było zbyt trudne.   
Zrozumiałem, że przy projektach biznesowych pierwotne założenia bywają nietrafione. Dziś wiem, że to normalne i należy mieć do nich odpowiedni dystans. W pierwszych latach działalności i-Trends trzymaliśmy się sztywno początkowych planów biznesowych i idąc wyznaczonym torem, „przepaliliśmy” posiadane fundusze. Po około 2-3 latach nad spółką zawisł cień upadku. Prowadziliśmy już nawet wstępne rozmowy o zamknięciu firmy i pozostawieniu środków niezbędnych na ten cel. Sam zacząłem się rozglądać się za czymś nowym dla siebie. W tym czasie urodziły mi się dwie córeczki, wcześniej miałem już synka, z trójką małych dzieci żona nie mogła podjąć pracy. To był wyjątkowo trudny okres w moim życiu.

Kryzys pokazał mi, że przy projektach startupowych należy być otwartym na weryfikację pierwotnych założeń. Nad naszym projektem pracowało wiele osób i początkowo brakowało mi doświadczenia, aby dokonać weryfikacji założonych strategii biznesowych. Pomogła mi natomiast determinacja i wola, aby się nie poddawać. Po pół roku takiego kryzysu, pomimo braku wynagrodzenia, pracowników (tylko dorywcza współpraca), zdałem sobie jednak sprawę, że wierzę w ten projekt i chcę go dalej realizować. Zrodził się wtedy pomysł, aby naszą usługę przygotować na rynek międzynarodowy w wersji angielsko języcznej. I to okazało się skutecznym wyjściem awaryjnym, strzałem w dziesiątkę. Czekała nas jednak żmudna i długa droga. W ciągu kolejnych 3 lat krok po kroku spółka zaczęła osiągać niewielkie zyski i mogłem zacząć rozwijać skrzydła. Powstał projekt Globfone, który aktualnie ma około 1 mln unikalnych użytkowników miesięcznie. To w skali całego internetu niewiele jednak wielu przedsiębiorców uzało by ten rezultat za przyzwoity. Z Globfona korzystają ludzie na całym świecie, najwięcej użytkowników mamy z Indii i USA.

Z perspektywy czasu widzę, że ten pierwszy etap działalności i-Trends, należało zakończyć dużo szybciej. Wprowadzić korektę projektu dostosowując do uwarunkowań rynku, zaoszczędzić czas i pieniądze.

***Jakie rady wynikające z tego doświadczenia miałby Pan dla innych startupów?***

Przede wszystkim mam wątpliwości co do sensu robienia przez startupy 5-letnich sztywnych planów działania. Jest to standardowy wymóg inwestorów. Wymaga tego nie tylko ARP ale i inne venture capitals czy anioły biznesu. Uważam jednak, że marnuje się w ten sposób dużo czasu i wydaje niemałe pieniądze na uzasadnianie założeń w biznes planach. Możliwe, że założyłem jeszcze za mało spółek lub taki plan nie sprawdził się w moim przypadku. Jednak uważam, że trudno przewidzieć na początku działalności, gdzie dany startup znajdzie się za 4 lata. Potwierdzają to także statystyki. Wyznaczałbym tylko ogólny kierunek rozwoju projektu biznesowego i określał go szeroko – obrazowo na 45 stopni a nie na 3 stopnie. Umożliwia to zaangażowanie mniejszych środków i później elastyczne korygowanie koncepcji i działań odpowiednio do sytuacji na rynku. Rozumiem jednak, że przeszkodą w takim działaniu jest zabezpieczenie się Inwestorów przed zbyt szalonymi pomysłami właścicieli startupów.

***Jaką rolę w tej nieprostej drodze do własnego biznesu odegrał Fundusz Kapitałowy ARP  
 i jak przebiegała współpraca?***

Fundusz przedstawił nam jasne warunki, konkretnie opisał je w umowie inwestycyjnej i wszystkie je spełnił. Wiele też nauczyłem się od Zespołu Funduszu.

Założyliśmy firmę i-Trends, spółkę z o.o., w której zgodnie z umową ARP miała 40% udziałów. Prowadzenie firmy w takiej formie wymaga o wiele większych kompetencji i wiedzy niż prowadzona przeze mnie wcześniej zwykła działalność gospodarcza.

Od ARP otrzymałem wsparcie we wszystkich kwestiach formalno-prawnych i finansowych jakich wymagało prowadzenie i-Trends. Nawet studia MBA – mimo, że to studia specjalistyczne, menadżerskie - nie nauczyły mnie tego co współpraca z Agencją. Jestem pprzekonany, że po tym doświadczeniu, mógłbym objąć stanowisko w Zarządzie większej spółki. Agencja bardzo dbała o całą stronę formalną. Bezpośredni kontakt z Markiem Kasickim, Rafałem Dublem, Mieszkiem Bisewskim czy Pawełem Zającem wiele mnie nauczył.   
W Radzie nadzorczej i-Trends obowiązki pełnił Radek Białas, któremu jestem bardzo wdzięczny za to, że szczególnie na początku, wprowadził mnie w wiele zagadnień związanych ze specyfiką prowadzenia tego typu spółki, szczególnie finansowych.

***Jak zachowała się ARP w tym trudnym czasie kryzysu w firmie?***

W tym samym czasie gdy i-Trends groził upadek okazało się, że w ARP zostały środki z funduszy unijnych, których było prawdopodobnie już za mało, aby założyć nową Spółkę. Była to kwota około 80 tysięcy złotych i postanowiono wykorzystać ją na dokapitalizowanie i-Trends. To niewiele jeśli chodzi o potrzeby firm jednak zespół ARP wierząc w mój projekt postanowił przekazać te środki na takie „wyjście awaryjne” dla i-Trends. Pomogło tu zbudowane pomiędzy nami wcześniej wzajemne zaufanie. Ta kwota plus niewielka kwota od prywatnego inwestora pozwoliła na ponowne rozkręcenie firmy. W sumie około 120 tysięcy pozwoliło na uruchomienie „wyjścia awaryjnego” - tak jak wcześniej wspomniałem – dotarcia do odbiorców poza Polską. To ocaliło i-Trends i ARP ma tu swoje zasługi.

Chcę też podkreślić, że nigdy nie odbierałem ARP jako hamulcowego w rozwoju firmy. Nawet krytyczne uwagi co do niektórych pomysłów, typu „w ARP to nie przejdzie”, służyły urealnianiu rozwiązań i w rezultacie wspierały rozwój. ***Po 11 latach od założenia i-Trends – w 2021 roku - odkupił Pan udziały i jest Pan jedynym właścicielem Spółki. Jakie decyzje, czy sposoby działania przyczyniły się wg Pana do tego sukcesu?***

Ktoś kiedyś powiedział, że firmę można prowadzić koszernie albo po biznantyjsku. Troszkę po bizantyjsku było na początku – jak zatrudnienie od razu kilku osób. Był to też wynik braku doświadczenia. W przypadku i-Trends sprawdził się jednak na pewno ten koszerny sposób działania. Odkładanie części środków pozwoliło mi na wykupienie udziałów od wspólników. Decyzja o tym aby ograniczyć inwestycje i przeznaczać zyski na taki cel była też podyktowana umową z ARP, która chciała na pewnym etapie rozwoju firmy wyjść kapitałowo z inwestycji. Chciałem się z tego wywiązać i działanie koszerne na to pozwoliło.

Pamiętałem też, naukę mojego instruktora od latania na paralotni PPG. Lecąc cały czas kątem oka patrzył w dół – i pomimo, tego że lot przebiegał prawidłowo – spoglądał gdzie mógłby w razie czego wylądować awaryjnie. Tak samo dobrze jest myśleć w biznesie.

***Czyli sprawdziła się odwaga, determinacja ale nie brawura? Co jeszcze postrzega Pan jako czynniki pomagające na drodze do biznesowego sukcesu?***

Sukcesy przedsiębiorców są wprawdzie kreowane przez nich samych, są rezultatem ich geniuszu, ciężkiej pracy ale nie wiem czy nie w większym stopniu są wynikiem innych niezależnych od nich czynników, zbiegów okoliczności, sytuacji na świecie itp. Nawet Steve Jobs gdyby nie trafił na swojego Steva Woźniaka, mógłby nie odnieść sukcesu lub byłby on zupełnie inny.

***Nawet jeśli duża część sukcesu w biznesie to łut szczęścia, to jednak bez – decyzji, refleksu - złapania okazji nic się i tak nie wydarzy?***

No tak. Jeśli szczęście będzie sobie przechodzić ulicą to ktoś je musi za fraki złapać. I to w przypadku i-Trends się chyba udało.

***Czy dziś i-Trends to jedyny realizowany przez Pana pomysł biznesowy?***

Mam sporo pasji i zainteresowań i niektóre z nich chciałbym przekuć w projekty biznesowe. Aktualnie pracuję nad dwoma. Ponieważ od dawna jestem miłośnikiem turystyki kamperowej, jeden z nich dotyczy tej właśnie branży. Drugi projekt związany jest z telekomunikacją, z smsami i ma charakter globalny. Będą to jednak usługi odpłatne ale z nowym, nieco innym podejściem. To duży koncepcyjnie projekt i będzie wymagał na pewnym etapie zewnętrznego finansowania. Wraz z programistą, z którymi go realizuję, chcemy go dobrze dopracować zanim przedstawimy go inwestorom. Pomysł jest odpowiedzią na potrzeby naszych klientów korzystających z bezpłatnych usług Globfona. Od czasu do czasu otrzymujemy od nich różnego rodzaju zapytania o usługi komercyjne. Nasz projekt – roboczo nazwany Sms.Pro - powstał więc z zapotrzebowania klientów i znajomości rynku SMSowegop. Pomimo dynamicznego rozwoju różnego rodzaju komunikatorów, SMSy są nadal w użyciu i moim zdaniem nadal będą. Szukamy obecnie wszystkiego co nasz projekt wyróżni i działamy małymi krokami. Lunch Sms.Pro przewidujemy jeszcze w tym roku.

***Dziękuję za rozmowę i z uwagą będziemy śledzić Państwa dalsze sukcesy***

Dziękuję. Ja również pozostaję w kontakcie z ARP, śledzę bieżące wydarzenia przez Newsletter (Aktualności Agencji Rozwoju Pomorza). Można tam znaleźć informacje, które czasem mogą zmienić życie.

**i-Trends**Powstała w 2009 roku Spółka z Ogranicząną odpowiedzialnością jest wydawca serwisu [Globfone.com](https://globfone.com/)  
  
 **Fundusz Kapitałowy Agencji Rozwoju Pomorza (ARP) –** [**www.invest.arp.gda.pl**](http://www.invest.arp.gda.pl)  
 - utworzony 1 stycznia 2009 r. jest funduszem typu „seed”. Zajmuje się tworzeniem i rozwojem spółek technologicznych z ponadprzeciętną stopą potencjalnego wzrostu, z wyższym od rynkowego poziomem ryzyka inwestycyjnego. Środki jakie fundusz uzyskuje z wyjść z inwestycji w dane spółki są przeznaczone na kolejne inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia.

Do chwili obecnej Fundusz Kapitałowy utworzył 38 spółek opartych o nowe rozwiązania lub technologie na bardzo wczesnym etapie rozwoju. Powstanie Funduszu Kapitałowego ARP zostało w 100 % sfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Działania 3.1 „Kapitał dla Innowacji” Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007 – 2013. Kwota wsparcia wyniosła 35 mln złotych. Fundusz zarządzany jest przez Dział Inwestycji Kapitałowych ARP, którego celem jest działanie na rzecz wzrostu wartości jego aktywów poprzez efektywne zarządzanie portfelem spółek kapitałowych, zmierzające do wyjścia z inwestycji po jak najwyższych stopach zwrotu oraz dokonywanie kolejnych inwestycji w przedsięwzięcia innowacyjne, o wysokim potencjale ekonomicznym.

**Zespół Funduszu Kapitałowego ARP zaprasza do współpracy** autorów ciekawych, innowacyjnych rozwiązań na wczesnym etapie rozwoju, mających szansę znaleźć komercyjne zastosowanie na rynku nowoczesnych produktów bądź usług. Czeka na zgłoszenia przede wszystkim od tych pomysłodawców, którzy mają w planach prowadzenie własnego biznesu, posiadają prototyp /MVP bądź „zmaterializowane” know-how i potrzebują wsparcia finansowego do realizacji swojego pomysłu. 