**INNOWACJE zmieniamy w BIZNES**

rozmowa z Pawłem Zającem,
Dyrektorem ds. Inwestycji Kapitałowych Agencji Rozwoju Pomorza
z okazji 30 lat działania ARP na rzecz rozwoju przedsiębiorczości w regionie

**Minęło 14 lat od powstania** [**Funduszu Kapitałowego Agencji Rozwoju Pomorza**](http://www.invest.arp.gda.pl)**. Czy udało się spełnić założenia, które przyświecały podczas jego powołania?**

Gdy zaczynaliśmy w 2009 r. fundusze VC (venture capital) raczkowały. Celem funduszu było zwiększenie liczby przedsiębiorstw działających w oparciu o innowacyjne rozwiązania w Polsce a zwłaszcza w Województwie Pomorskim. Pomoc pomysłodawcom, polegała i nadal polega, na wsparciu kapitałowym nieskomercjalizowanych projektów na bardzo wczesnym etapie rozwoju. Cel dodatkowy to także edukacja rynku. Nasz Fundusz, tak jak inne wówczas powstające, miał zbudować doświadczone zespoły zarządzające firmami oraz pokazać pomysłodawcom inne sposoby finansowania ciekawych przedsięwzięć biznesowych niż kredyt, czy dotacja.

Ponadto nie zapominajmy, iż w biznes wchodzą ludzie kreatywni z pomysłami, naukowcy, ale często bez znajomości organizacyjno-prawnych zasad prowadzenia biznesu. Zwracamy uwagę na tak ważne kwestie jak konieczność zdobycia patentów, szeregu uprawnień, zapewniamy wsparcie organizacyjne i prawne. Zatem kolejne ważne zadanie funduszu to wsparcie formalne dla nowopowstałych podmiotów.
Od tamtego czasu założyliśmy 38 spółek. Wspomniałem, iż pomoc nadal polega na dokapitalizowaniu projektów, bo w dalszym ciągu poszukujemy ciekawych pomysłów. Fundusze na kolejne projekty uzyskujemy w ramach tzw. reinwestycji, czyli wychodząc z sukcesem z projektu mamy obowiązek przeznaczyć środki na dalsze inicjowanie wejść kapitałowych.

**Czy poszukujecie projektów z konkretnych sektorów?**

Nie skupiamy się na konkretnej branży, raczej dywersyfikujemy ryzyko. Najważniejsze, aby projekt charakteryzował się innowacyjnością, rozumianą zarówno światowo, jak i regionalnie, np. przeniesienie jakiegoś rozwiązania z zagranicznych rynków na nasze krajowe podwórko.

Może być to innowacja usługowa, produktowa, procesowa.

Ponadto inwestujemy w projekty na bardzo wczesnym etapie rozwoju, jak i takie, które są gotowe do wejścia na rynek, ale nie zostały do tej pory skomercjalizowane. Dopuszcza się ewentualnie sprzedaż testową, która uwiarygadnia możliwość wprowadzenia innowacyjnej usługi lub innowacyjnego produktu na rynek. Zainwestowaliśmy już w pomysły z branży ICT, biotechnologicznej, medycznej, morskiej, filmowej.

**Są jeszcze jakieś warunki?**

Wszystko można znaleźć na naszej stronie internetowej [www.invest.arp.gda.pl](http://www.invest.arp.gda.pl), wraz z formularzem zgłoszeniowym. Wspomnę tylko, że na bazie projektu zakładamy spółkę celową, tzw. SPV (Special Purpose Vehicle), najczęściej w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Możemy zainwestować w projekt do 200 tyś. EUR obejmując mniejszościowy pakiet udziałów/akcji w powstałej firmie.

**Jak definiujecie innowacyjność?**

Innowacyjność rozumiemy jako nowy sposób rozwiązania jakiegoś problemu. Nie musi to być coś, czego jeszcze świat nie widział😊 Chodzi o nowatorskie podejście do tematu, lub wykorzystanie nowych narzędzi służących do osiągnięcia tego, co już na tym rynku się znajduje. Nie przepadamy za rozwiązaniami łączącymi funkcjonalności z kilku dostępnych na rynku produktów lub usług. Argument pomysłodawcy, iż np. żaden portal społecznościowy nie pozwala na zamawianie jedzenia i wystawianie faktur sprzedażowych więc łączymy w naszym projekcie te funkcje w jedno, nie jest dla nas wystarczający. Nasza ocena tego typu projektów to wynik zebranych doświadczeń i obserwacji rynku.

**A może to byłby ciekawy i zyskowny projekt?**

Możliwe😊. Przez nasz fundusz przewinęło się niemalże 1000 projektów. Kto wie ile z tych odrzuconych zamieniło się w ciekawe spółki? Każda tego typu decyzja – inwestycji w innowacje – rodzi duże ryzyko biznesowe.

**A jak wygląda proces weryfikacji? Czy są jakieś określone kryteria?**

Po otrzymanym formularzu zgłoszeniowym przystępujemy do wstępnej analizy projektu. Sprawdzamy trendy w danej branży, czy gdzieś już coś podobnego funkcjonuje, jak wygląda konkurencja na rynku. Na tym etapie często także dopytujemy Pomysłodawcę o dalsze szczegóły, aby rozwiać największe wątpliwości. Jeśli zauważymy potencjał w danym projekcie zapraszamy do dalszego etapu prac, czyli preinkubacji, podczas której projekt jest dogłębnie analizowany, tworzony jest biznesplan oraz wycena aportu do spółki. Zwołujemy także komitet inwestycyjny, który wydaje rekomendację co do wejścia kapitałowego. Współpracujemy z instytucjami, firmami zewnętrznymi, które mają instrumenty i doświadczenie aby przeprowadzić ocenę np. w przypadku projektów biotechnologicznych. Preinkubacja może trwać ponad rok, ale np. w branży informatycznej może trwać trzy miesiące. Tutaj szczególnie liczy się czas. Informatyka ma to do siebie, że ewoluuje bardzo szybko i konkurencja nie śpi. Warto być tym pierwszym. Jeśli preinkubacja przebiegnie pomyślnie zapraszamy Pomysłodawcę do założenia spółki.

**Jak się przekonać inwestora do swojego pomysłu?**

Być pewnym swojego projektu😊 Ważny jest także zespół, często interdyscyplinarny, który zagwarantuje jego realizację, a także który pozwoli na wypracowanie zmian, jeśli na jakimś etapie projekt wejdzie w ślepą uliczkę. Istotne jest też ciekawe przedstawienie projektu i zainteresowanie oceniającego. Dobre projekty same się bronią, więc nie trzeba odpalać jakichś fajerwerków😊Aczkolwiek szum medialny wokół projektu także czasami pomaga😊

**Z czym Wasi pomysłodawcy mieli najczęściej problemy?**

Najczęściej spotykamy się z brakiem doświadczenia w danej branży. Przykładowo jest świetny zespół naukowców, który kompletnie nie rozumie kwestii marketingowych czy finansowych. W drugą stronę, projekt z branży IT zgłasza menadżer bez zespołu programistów, lub osoby z doświadczeniem w prowadzeniu projektów z tej branży. Są także projekty nie wpisujące się w ramy naszego funduszu. Wówczas staramy się im podpowiedzieć, gdzie znajdą środki, chociażby dotacyjne, które pomogą im zrealizować dany projekt. Najczęściej kierujemy takich przedsiębiorców do [Punktów Informacyjnych Funduszy Europejskich ARP](https://www.arp.gda.pl/1741%2Cinformacje-o-funduszach-ue), gdzie fachowcy doradzą, po jakie środki można sięgnąć. Współpracujemy także z innymi funduszami VC i jeśli ciekawy projekt przekracza możliwości finansowe naszego wejścia kapitałowego wówczas kierujemy pomysłodawców do zaprzyjaźnionych funduszy.

**Co w dotychczasowej pracy dało Wam największe zadowolenie?**

Osobiście doceniam spotkanie wielu ciekawych ludzi – naukowców, wynalazców, którzy bardzo często w sposób wyjątkowo interesujący lub nietypowy potrafili zaprezentować zalety zgłoszonego Pomysłu. Z perspektywy funduszu bardzo miło się słyszy, jak Pomysłodawca z wdzięcznością mówi, że przy nas nauczył się prowadzenia biznesu i poruszania po świecie prawno-finansowym.

**Z których firm jesteście szczególnie dumni?**

Nasze spółki otrzymywały różne wyróżnienia, czy nagrody. Były zauważone na rynku polskim i zagranicznym. Myślę, że z dumą słuchałem, jak film nominowany do Oscara [– Loving Vincent](https://www.youtube.com/watch?v=T_f-nNlhnJA) wyprodukowany dzięki technologii opracowanej przez spółkę z naszego portfela inwestycyjnego - wymieniany był na short liście, czyli wszedł do finałowej piątki. Teraz bardzo liczymy na spółkę [Yacht Concept](https://yachtconcept.eu/), przenoszącą rozwiązania znane z technologii „smart home” na jachty. Nie spodziewaliśmy się tak dużego zainteresowania tym projektem.

**Jesteśmy zainteresowani sukcesem pomysłodawców. Zapraszamy wszystkich z ciekawymi pomysłami –** [**https://invest.arp.gda.pl**](https://invest.arp.gda.pl) **Więcej materiałów z okazji 30 lat Agencji Rozwoju Pomorza na stronie** [**www.arp.gda.pl/30lat**](www.arp.gda.pl/30lat)

Kontakt:

Paweł Zając Dyrektor ds. Inwestycji Kapitałowych Agencji Rozwoju Pomorza.

pawel.zajac@arp.gda.pl
tel. +48 58 32 33 127