

Śląska Sieć Aniołów Biznesu SiłBAN

Biznes ze wspomaganiami

Rozmawiamy z Rafałem Fulczykiem – wiceprezesem Funduszu Górnośląskiego S.A.

Anioły Biznesu — przyznam, że brzmi trochę tajemniczo i... nie z tego świata. Co oznacza to pojęcie?

Właściwie termin wywodzi się od „aniołów Broadwayu” funkcjonujących w Nowym Jorku. Była to grupa osób, która finansowała przedstawienia wystawiane w tej artystycznej dzielnicy. Wynik ekonomiczny tych przedsięwzięć nie zawsze był dodatni. Skrzydlaty pomocnik Pana Boga w naszej europejskiej kulturze ma niewiele wspólnego z komercyjnymi przedsięwzięciami. Aniołami Biznesu, zgodnie z przyjętym modelem amerykańskim, nazywamy dzisiaj osoby i firmy wspierające przedsiębiorstwa w początkowej fazie ich rozwoju — kapitałem, doświadczeniem, kwalifikacjami, kontaktami. Historycznie, Anioły Biznesu są ojcami sukcesu m.in. Forda — potentata w branży motoryzacyjnej, Intela — producenta procesorów, Amazonu — sklepu internetowego. Są one dzisiaj główną formą finansowania małych przedsiębiorstw na całym świecie.

Kto dzisiaj decyduje się zostać Aniołem Biznesu?

Anioły Biznesu to osoby, które za cel stawiają sobie pomnażanie majątku. Powody, dla których lokują swój majątek we wschodzące przedsiębiorstwa są rozmaite. Jedna grupa inwestuje w nieruchomości, akcje i obligacje — pozostałe środki lokuje w ryzykowniejsze przedsięwzięcia poprzez objęcie udziałów w no-



Rafał Fulczyk – wiceprezes Funduszu Górnośląskiego S.A.

wo powstałych firmach oczekując w zamian wyższej stopy zwrotu z poniesionych nakładów. Postawa drugich związana jest z nieodpartą potrzebą pomocy innym przedsiębiorstwom we wczesnym etapie ich rozwoju. Sami pamiętają, że jeszcze nie tak dawno przechodzili przez trudny okres braku środków i kadr.

Dzisiaj są już w stanie pomagać innym. Istnieje też grupa Aniołów Biznesu, która wchodzi wyłącznie w „pewne przedsięwzięcia”, za którymi stoją innowacyjne rozwiązania o dużym potencjale rozwoju. Zdecydowanie odmienną kategorię stanowią inwestorzy, których przyciąga brzęk monet i ryzyko.

Czy dla każdego przedsiębiorcy Anioł Biznesu jest najwłaściwszym źródłem kapitału?

Przedsiębiorcy zainteresowani pozyskaniem kapitału, poprzez Anioły Biznesu, na samym wstępie powinni sobie uczciwie odpowiedzieć na dwa pytania — „czy zaakceptuję odsprzedaż część udziałów w firmie?”

oraz „czy z zadowoleniem przyjmę współpracę z współdziałowcem dysponującym znacznym doświadczeniem?”. Jeśli w obu przypadkach odpowiedź jest twierdząca, to znaczy, że przedsiębiorca jest gotowy na współpracę Aniołem Biznesu. Pamiętajmy, że Anioły Biznesu to nie organizacja filantropów. Swój kapitał zawdzięczają ciężkiej pracy i inwestują go wyłącznie w przedsięwzięcia, które w ich odczuciu winny zakończyć się sukcesem.

W jaki sposób człowiek z pomysłem na biznes może pozyskać do współpracy swojego Anioła?

Punktem wyjścia jest rzetelnie opracowany biznesplan — informujący o strategii firmy i środkach umożliwiających osiągnięcie zamierzonego celu. Powinien on uwzględniać zidentyfikowane zagrożenia i metody minimalizacji ryzyka niepowodzenia. Poziom bezpieczeństwa środków inwestora decyduje o tym, czy przystąpi on do projektu czy nie. Anioł zainteresowany jest swoim miejscem w przedsiębiorstwie — jak wykorzystane zostaną jego środki, umiejętności, kontakty. Biznes plan powinien zawierać dokładny opis produktu/usługi z położeniem silnego nacisku na jego unikatowość, możliwość podbicia rynków światowych. I na koniec — bardzo ważnym punktem każdego biznes planu jest opracowanie metod wyjścia z inwestycji — w jaki sposób Anioł Biznesu może zbyć swoje udziały w przedsiębiorstwie.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Ewa Grochowska

Wszelkie szczegółowe informacje dotyczące Śląskiej Sieci Aniołów Biznesu SiłBAN są dostępne na stronie internetowej www.silban.pl.