

pracodawcy na Śląsku

REKLAMA

0061152/A

SKOK Piast POŻYCZKA ZERO

ZERO

PARASOL W PREZENCIE*

- 0 zł opłaty przygotowawczej
- 0 zł prowizji
- najlepsze oprocentowanie

*promocja do wyczerpania zapasów
www.skokpiast.pl
infolinia: 0 801 602 222

ANDRYCHÓW, Rynek 33, tel. 033 870 63 30;
 BĘDZIN, ul. Bema 1a, tel. 032 761 52 86;
 BIELSKO-BIAŁA, ul. Barlickiego 5, tel. 033 821 39 13;
 BIERUŃ, ul. Granitowa 16, tel. 032 216 29 82;
 BRZESZCZE, ul. Kościuszki 1, tel. 032 211 08 53;
 CZECHOWICE-DZIEDZICE, ul. Niepodległości 12, tel. 032 214 94 54;
 DĄBROWA GÓRNICZA, ul. Konopnickiej 30, tel. 032 262 06 04,
 ul. Legionów Polskich 147, tel. 032 264 91 50,
 ul. Piłsudskiego 32, tel. 032 260 41 01,
 ul. Piłsudskiego 92, tel. 032 792 73 08;
 GLIWICE, ul. Górnych Wałów 22, tel. 032 335 12 73;
 JAWISZOWICE, ul. Paderewskiego 12, tel. 032 211 01 79;
 KATOWICE, ul. Dębowa 7, tel. 032 355 52 90,
 ul. Gliwicka 88, tel. 032 350 04 20,
 ul. Karolinki 1, tel. 032 256 03 95,
 ul. Modelarska 12, tel. 032 730 53 14,
 ul. Witosa 17, tel. 032 204 66 44;
 KĘTY, ul. Kościuszki 2, tel. 033 845 13 09;
 ŁĘDZINY, ul. Łędzińska 1, tel. 032 216 78 35,
 ul. Pokoju 4, tel. 032 219 06 73;
 MIKOŁÓW, ul. Jana Pawła II 10, tel. 032 226 48 00;
 OLKUSZ, ul. Rynek 6, tel. 032 643 24 70;
 OŚWIĘCIM, ul. Chemików 1, tel. 033 847 25 82,
 ul. Łukaszewicza 4, tel. 033 842 32 63,
 ul. Mickiewicza 6, tel. 033 842 67 72;
 PSZCZYNA, ul. Dworcowa 13, tel. 032 326 30 80;
 RACIBÓRZ, ul. Mickiewicza 19b, tel. 032 415 88 21;
 RYBNIK, ul. Rynek 6, tel. 032 433 09 00;
 SOSNOWIEC, ul. 3 Maja 21, tel. 032 363 36 00,
 ul. Bohaterów Monte Cassino 30, tel. 032 298 94 36,
 ul. Niwecka 1, tel. 032 736 16 70,
 ul. Wojska Polskiego 73, tel. 032 297 63 31;
 WOLA, ul. Pszczyńska 10A, tel. 032 211 99 80;
 WODZISŁAW ŚLĄSKI, ul. Zamkowa 7, tel. 032 453 20 30

Jest pomysł, brakuje kapitału

Z Michałem Wojciechowskim – ekonomistą, koordynatorem projektów, partnerem firmy encja.com, projektodawcą w Śląskiej Sieci Aniołów SilBan rozmawia Anna Maria Cudzych

W jaki sposób trafił pan i pana firma do programu SilBan?

Poszukiwaliśmy źródeł finansowania naszych pomysłów, dzięki którym możemy rozwijać przedsiębiorstwo. I wskutek takiej informacyjnej kwerendy znaleźliśmy Śląską Sieć Aniołów Biznesu SilBan.

Jakie sfery aktywności gospodarczej pana firma chce rozwijać?

Chodzi nam o najnowsze technologie internetowe i systemy informatyczne, których adresatami będą zarówno klienci korporacyjni, jak i użytkownicy indywidualni. Wdrożenie i uruchomienie naszego pomysłu wymaga inwestycji rzędu 1 mln zł. Jednak nie tylko te pieniądze są ważne.

W takim razie – co oprócz pieniędzy?

Tak zwane know-how, które zarówno Anioł Biznesu, jak i sam Fundusz Górnośląski, jako realizator projektu SilBan, może wnieść do naszej firmy. Na rynku istniejemy od maja ubiegłego roku, a więc tak naprawdę dopiero zaczynamy. Chociaż muszę także przyznać, że pomimo tak krótkiego stażu mamy już na swoim koncie pierwsze sukcesy i, idąc za ciosem, chcemy się dalej rozwijać. Uważamy, że zarówno my jak i nasze pomysły to duży kapitał intelektualny, nie waham się użyć tego sformułowania. Produkty, które oferujemy, już są bardzo dobrze przyjmowane przez klientów. Ten czas naszej działalności upewnił nas także co do kierunku, w jakim chcemy podążać. Wiemy, co jest naszym celem. Brakuje tylko kapitału finansowego i dlatego zdecydowaliśmy się przystąpić do projektu SilBan.

Jeden z Aniołów Biznesu, z którym rozmawiałam, wyraził opinię, iż nie brakuje w Polsce dobrych pomysłów na biznes. Natomiast, jego zdaniem, tego projekty są kiepsko przygotowane w tej warstwie, którą nazywałbym swoistym „studium wykonalności”. Innymi słowy – projektodawcy przedstawiają ciekawe idee, ale nie potrafią pokazać, jakie są konkretne warunki ich realizacji. I co pan na to?

W naszym przypadku akurat ten problem odpada, bo w firmie sami piszemy biznesplany i mamy już pewne doświadczenia. Poza tym wszyscy, którzy tworzą firmę, zdobyli wiedzę podczas studiów na Politechnice Śląskiej i Akademii Ekonomicznej w Katowicach, co jest teraz naszym sporym kapitałem. Natomiast problem, który widzę jest taki, iż sieć Aniołów Biznesu jest projektem nowym, dotąd w Polsce nie realizowanym i jako taki stanowi wyzwanie niesione przez jego wyjątkowość. Rzecz w tym, że potencjalni inwestorzy, którzy się z nami spotykają, oczekują niejako na wejście odpowiedzi na pytania: czego chcielibyśmy kapitałowo,

Śląska Sieć Aniołów Biznesu SilBan

To projekt prowadzony przez Fundusz Górnośląski polegający na kojarzeniu autorów innowacyjnych rozwiązań, którzy nie posiadają dostatecznego kapitału do ich realizacji z Aniołami Biznesu, tj. potencjalnymi inwestorami - dysponującymi kapitałem i zainteresowanymi zaangażowaniem się w przedsięwzięcia o potencjalnie wysokiej stopie zwrotu poniesionych nakładów.



FOT. FG

czego merytorycznie i jaki procent udziałów we wspólnym przedsięwzięciu nas interesuje? Tymczasem dla ludzi, którzy dopiero startują w biznesie albo mają jakiś dobry pomysł na biznes odpowiedź na takie pytania następuje sporych trudności. Bywa i tak, że osoby te nie mają przygotowania ekonomicznego i nie radzą sobie z takimi zagadnieniami, których rozstrzygnięcia wymaga od nich inwestor. Brakuje im „narzędzi” – z jednej strony, z drugiej – szukanie kogoś, kto takie narzędzia ma też stanowi kłopot. Jest w tym względzie znikoma liczba specjalistów. Bo Aniołowie Biznesu oczekują dogłębnego np. zbadania rynku pod kątem wdrożenia pomysłu. Jak znaleźć kogoś, kto to zrobi wedle oczekiwań? – nie mam pojęcia. Zwłaszcza przy tak specyficznym „produkcie”, jakim jest innowacyjny pomysł na biznes. Inną z kolei sprawą jest oczekiwanie Aniołów Biznesu, że zostaną wprowadzeni do zarządów firm. Tymczasem wiele osób zaczyna od jednoosobowej działalności gospodarczej i ma raczej błędne pojęcie o kompetencjach, strukturze i roli różnych ciał zarządczych w spółkach prawa handlowego. To są, wbrew pozorom, skomplikowane, a przy tym bardzo ważne sprawy, bo w konsekwencji przekładają się na pieniądze.

Jaką perspektywę widzi pan przed Śląską Siecią Aniołów Biznesu SilBan? Będzie chleb z tej maki?

Myślę, że wiele problemów rodzi się wskutek pewnej jeszcze niedojrzałości, i to zarówno po stronie projektodawców, jak i inwestorów. Uczymy się my, uczą się oni. Po stronie Aniołów Biznesu konieczne jest chyba większe zrozumienie własnej roli – chodzi o to, żeby przestali stawiać tak wygórowane wymagania tym, którzy w biznesie stawiają dopiero pierwsze kroki, a ich jedynym właściwym kapitałem jest dobry pomysł i zapał do jego realizacji. Z kolei projektodawcy powinni zaakceptować fakt, iż ktoś kto inwestuje własne pieniądze ma prawo oczekiwać maksymalnego ich zabezpieczenia. I muszą ciągle pogłębiać swoją biznesową wiedzę, swój kapitał intelektualny.