

# Spis treści

<b>1. Formy finansowania spółek wzrostowych</b> .....	4
Czyli skąd osoba, która ma pomysł na biznes, może pozyskać pieniądze na jego realizację i rozwój .....	4
<b>2. Venture capital – istota i zasady</b> .....	6
Czyli wszystko o funduszach venture capital i ich najlepszym wykorzystaniu .....	6
<b>3. Początek współpracy z venture capital</b> .....	10
Czyli gdzie znaleźć fundusz VC, jak go wybrać i jak rozpocząć z nim rozmowy .....	10
<b>4. Proces inwestycyjny funduszy venture capital</b> .....	12
Czyli ścieżka prowadząca do otrzymania pieniędzy od funduszu .....	12
<b>5. Rynek venture capital w Polsce i UE</b> .....	14
Czyli skąd się wywodzą fundusze venture capital i kiedy zaczęły działać w Polsce .....	14





Celem Krajowego Funduszu Kapitałowego S.A. jest zbliżenie Polski do krajów wysoko rozwiniętych, gdzie zdolni, przedsiębiorczy ludzie mają niemal nieograniczone możliwości finansowania swoich pomysłów i projektów. KFK S.A. poprzez fundusze venture capital zachęca przedsiębiorców, studentów, naukowców, wynalazców do sięgania wysoko w realizacji swoich biznesowych marzeń. Do wyjęcia z szuflady pomysłów i rozpoczęcia współpracy z funduszami venture capital. Pomysły w szufladzie nie rosną. Aby odnieść sukces trzeba mieć odwagę i otworzyć się na możliwości, które daje venture capital. Bo venture capital oferuje dużo więcej niż kapitał, daje prawdziwe wsparcie w rozwoju biznesu.

Kapitał, który dostarcza venture capital, to więcej niż kapitał. To wiedza, spojrzenie z zewnątrz. Venture capital nie jest tylko pulą pieniędzy do wykorzystania, to także ludzie mający doświadczenie na rynkach finansowych, doświadczenie w zakresie zarządzania i analizy. Inwestorzy dzielą się pieniędzmi, ale i wiedzą oraz umiejętnościami. Zamiar venture capital i przedsiębiorcy jest wspólny: razem osiągnąć sukces i zysk.

Wzajemne zaufanie oparte jest na istocie pomysłu. A ponadto konieczne są odwaga i determinacja. Jeśli sami wierzymy w nasz projekt, to przekonamy innych do współpracy.

Magdalena Jagiełło-Szostak  
Członek Zarządu KFK S.A.

Tak jak dobra szkoła nie ma jedynie prostych ambicji produkcji absolwentów, tak venture capital nie produkuje po prostu firm. Dobra szkoła zachęca i umożliwia naukę ambitnym i ciekawym świata uczniom, podobnie prawidłowo pojmowany venture capital pobudza dążenie do sięgania coraz wyżej w rozwoju firm, w które inwestuje. Fundusze venture capital związane z Krajowym Funduszem Kapitałowym S.A. nie postępują z przedsiębiorcami szablono. Do każdej inwestycji podchodzimy indywidualnie, a jedynym standardem, algorytmem jest rozpalenie wyobraźni, że każdy cel jest do osiągnięcia, bo z venture capital chcieć – to móc.

Daniel Kawoń  
Członek Zarządu KFK S.A.



## 1. Formy finansowania spółek wzrostowych

# Czyli skąd osoba, która ma pomysł na biznes, może pozyskać pieniądze na jego realizację i rozwój

### Dlaczego, aby osiągnąć sukces, potrzebny jest kapitał?

Dobry biznes zaczyna się od dobrego pomysłu. Czasem rodzi się on na uczelni, czasem w laboratorium, a czasem jest wynikiem lat doświadczenia z pracy w rodzinnej firmie. Dobry pomysł może dotyczyć praktycznie wszystkiego: nowej metody wykorzystania odpadów, obróbki kamienia, innowacyjnej sprzedaży internetowej, czy też technologii umożliwiającej podbój kosmosu. Własne oszczędności, czy wsparcie rodziny i znajomych, to często za mało, by marzenia o własnym biznesie się spełniły.

Trudno jest stać się kolejnym Facebookiem, czy Microsoftem, pracując w przysłowiowym garażu: bez pieniędzy, doświadczenia i kontaktów. Choć wiele firm, także polskich, właśnie tak zaczynało. Zazwyczaj przychodzi jednak moment, gdy do dalszego rozwoju potrzeba pieniędzy, często dużych pieniędzy.

Gdzie ich szukać? Skąd pozyskać kilkadziesiąt, kilkaset tysięcy, czy nawet kilka milionów, aby zrealizować swój pomysł i rozkręcić biznes?

### Skąd pozyskać pieniądze na start lub rozwój biznesu?

Najłatwiejsze wydaje się zastukanie do drzwi banku. Jednak to tylko pozory. Wprawdzie te instytucje finansowe oferują różne produkty, które pozwalają pokryć bieżące potrzeby spółki lub sfinansować jej rozwój – kredyty, leasing, czy emisję długu. Jednak skorzystanie z nich przez firmy zaczynające działalność z wielu powodów bywa praktycznie niemożliwe.

Teoretycznie przedsiębiorca może starać się także pozyskać pieniądze z giełdy lub poprzez emisję obligacji. Niestety im młodsza i mniejsza firma, bez historii finansowej, czy znaczących zysków, tym o takie formy finansowania trudniej. Także otrzymanie dotacji na założenie pierwszej firmy, lub na rozwój już prowadzonej działalności, nie jest łatwe.

Po pierwsze przedsiębiorca musi opracować dokumentację finansową i przejść skomplikowaną procedurę. Ponadto, chcąc skorzystać z dotacji właściwie i tak musi mieć pieniądze, bo większość środków wypłacanych jest w formie refinansowania. Oznacza to, że przedsiębiorca musi najpierw pokryć wszystkie wydatki, a dopiero po stwierdzeniu przez donatora zasadności wydatków i rozliczeniu faktur otrzyma ich częściowy zwrot.

Jeśli firma działa i zaczyna coś znaczyć w swojej branży, może szukać inwestora branżowego (strategicznego). Niestety taki inwestor z reguły przejmuje kontrolę nad spółką, w którą inwestuje. To zaś często oznacza utratę kontroli nad pomysłem, ludźmi – właściwie nad całym biznesem.

**Dlatego sposobem na pozyskanie kapitału dla firm zaczynających działalność, lub poszukujących możliwości rozwoju, jest venture capital.**

### Dlaczego inwestycja venture capital jest najlepszą formą pozyskania kapitału na realizację pomysłu, start lub rozwój biznesu?

**Bo venture capital (VC) to sposób pozyskania kapitału, także dla firm bez historii i znaczących aktywów, ale za to z dobrym pomysłem.** Taka forma ma kilka przewag nad innymi sposobami finansowania – oferując więcej niż tylko kapitał. Inwestorzy VC mają doświadczenie w pomnażaniu wartości nowych, czy innowacyjnych, przedsiębiorstw. Starannie kalkulując ryzyko gotowi są inwestować także w przedsięwzięcia, które jeszcze długo nie miałyby szans na uzyskanie kredytu.

Korzystanie z venture capital nie jest obciążone spłatami rat i odsetek. Fundusz nie oczekuje, że spółka zacznie natychmiast zarabiać, a często oferuje dodatkowe środki na dalsze inwestycje, gdy firma ich potrzebuje w związku ze swym rozwojem.

Inwestor VC stając się współnikiem – bierze na siebie proporcjonalnie takie samo ryzyko inwestycji, jak pozostali, dotychczas wyłączni, właściciele firmy. **Cele inwestora są zbieżne z celami właścicieli przedsiębiorstw, którzy stawiają na rozwój firmy i wzrost jej wartości w perspektywie kilku lat.** Fundusz VC zarabia tylko wtedy, gdy zarabiają inni udziałowcy spółki – czyli gdy wzrasta wartość jej udziałów (akcji).

**Venture capital to nie tylko kapitał.** Podejmując współpracę z funduszem VC spółka zyskuje współnika, który myśli w kategoriach długoterminowych, ma doświadczenie w danej branży oraz niezbędne kontakty, które mogą, przykładowo, przynieść udoskonalenie produktu, czy pomóc choćby w relacjach z sieciami dystrybucyjnymi. Analizując setki i tysiące projektów inwestycyjnych, badając dziesiątki i setki przedsiębiorstw, a także współpracując z wieloma firmami, VC zyskuje **bogate doświadczenie**, z którego warto skorzystać.

Pomaga uporządkować biznes, lub nawet stworzyć go od podstaw, budując właściwe modele sprzedaży. Mając **rozległe kontakty w biznesie** i instytucjach finansowych, wspiera przedsiębiorcę w wielu obszarach codziennej działalności firmy. Ponadto, poprzez swoją reputację, podnosi **wiarygodność spółki**.

Monitoruje działalność firmy, w szczególności pod względem ekonomicznej wartości dodanej, co pozwala zawczasu identyfikować problemy czy największe wyzwania i wspólnie szukać potencjalnie najlepszych sposobów wyjścia z sytuacji kryzysowych.

Właśnie połączenie pieniędzy, doświadczenia i autentycznego, długoterminowego zaangażowania w firmę, przesądza o atrakcyjności venture capital i jego wyższości nad innymi formami finansowania.

**W jakiej fazie rozwoju znajduje się Twoje przedsięwzięcie? Może i Ty rozwiniesz swój pomysł z funduszem VC?**

### Jak wygląda rozwój pomysłu na biznes ze wsparciem VC?

Fundusze VC szukają na rynku dobrych pomysłów i inwestują pieniądze w ich realizację. Dodatkowo, mając doświadczenie w prowadzeniu takich projektów (inaczej mówiąc przekuwania dobrych pomysłów na biznes), fundusz wspiera zarówno ludzi (pomysłodawców, przedsiębiorców), jak i sam pomysł. Znajduje odpowiednich ekspertów (naukowców, doradców), którzy pracują razem z przyszłym przedsiębiorcą, wspierając go swoją wiedzą i doświadczeniem, aby dopracować jego ideę.

Wtedy przychodzi czas na **komercjalizację**. Fundusz razem z twórcą pomysłu sprawdzają, czy ma on biznesowy sens, wykorzystując do tego swoją sieć kontaktów. Jeśli pomysł spotka się z dobrym przyjęciem ze strony biznesu, następuje inwestycja – spółka dostaje pieniądze (od kilkudziesięciu tysięcy do kilku milionów) i rozpoczyna działalność operacyjną. Przychodzą pierwsze kontrakty handlowe, z czasem pierwsze zarobione pieniądze.

Jak pokazują liczne przykłady, właśnie taka droga rozwoju, w partnerstwie z venture capital, jest szczególnie korzystna dla firm innowacyjnych, rozpoczynających swoją przygodę, bez historii i bez dużych osiągnięć, ale za to z potencjałem na dynamiczny rozwój.

#### KOMERCJALIZACJA

to wdrożenie pomysłu lub wynalazku do biznesu. Jego autor – naukowiec, innowator – musi znaleźć dla swojego pomysłu praktyczne zastosowanie – w produkcji, przemyśle, w usługach. Dzięki temu świetny pomysł może przynieść także wielkie pieniądze.



## 2. Venture capital – istota i zasady

# Czyli wszystko o funduszach venture capital i ich najlepszym wykorzystaniu

### Czym są fundusze VC i jak działają?

Fundusze venture capital to instytucje wspólnego inwestowania (kapitał wnoszą osoby prywatne lub instytucje). Ich działalność polega na inwestowaniu zebranych środków w innowacyjne projekty – oparte na zaawansowanych technologiach (high-tech), lub posiadające unikalne rozwiązania, produkty, czy usługi. Warunkiem koniecznym jest również perspektywa wysokiej stopy zwrotu z inwestycji przy rozpoznanej poziomie ryzyka, oraz, a może przede wszystkim, wypracowanie uczciwych i partnerskich relacji między inwestorem a pomysłodawcą, przedsiębiorcą.

Istotą działania venture capital jest wspieranie przedsiębiorców w rozwoju.

Fundusze inwestują w projekty na różnych etapach rozwoju – najczęściej mówi się o trzech fazach – *seed*, *start-up*, *ekspansja*.

**EKSPANSJA**, faza rozwoju firmy związana z wprowadzeniem produktu lub usługi na nowe rynki. Ekspansja zazwyczaj oparta jest o innowację i ma istotny wpływ na sytuację rynkową firmy.

**START-UP**, kolejna faza w procesie powstawania przedsiębiorstwa. Obejmuje finansowanie rozwoju produktu lub usługi, jak również pierwszych działań marketingowych. Firma zazwyczaj jest już zarejestrowana, ale działa na niewielką skalę. Czasem uzyskuje już niewielkie przychody lub stoi na progu uruchomienia produkcji, czy sprzedaży.

**SEED**, to bardzo wczesna faza rozwoju biznesu. To początek drogi – przedsiębiorca lub wynalazca ma pomysł, który dopiero kiełkuje.

Trwają prace nad dokumentacją: biznes planem wraz z budżetem, dokumentami rejestracyjnymi oraz strategią rynkową i modelem przychodowym. Finansowanie zazwyczaj przeznaczane jest na badania: produktu lub usługi oraz rynku, ocenę i rozwój pomysłu, a następnie na uruchomienie fazy komercyjnej.

Fundusze venture capital można podzielić na:

- uniwersalne – inwestujące w różne branże i firmy znajdujące się w różnych fazach rozwoju,
- specjalistyczne – inwestujące w precyzyjnie określone branże lub tylko w firmy będące w określonym stadium rozwoju.

Każdy fundusz posiada własną *politykę inwestycyjną*.

#### POLITYKA INWESTYCYJNA

to zasady, które określają, w jakie projekty fundusz najchętniej inwestuje. Niektóre fundusze inwestują tylko w wybrane branże (np. IT, biotechnologia, energetyka), inne finansują na przykład tylko projekty na bardzo wczesnym etapie „kiełkowania” lub przeciwnie, tylko w fazie ekspansji.

### Kto może się ubiegać o finansowanie venture capital?

Finansowanie z funduszy venture capital mogą uzyskać:

- osoby w różnym wieku i z różnym doświadczeniem biznesowym (a również bez doświadczenia), które **mają innowacyjny pomysł** – na biznes, technologię, unikalne w skali rynku rozwiązanie, produkt, usługę – i chciałyby przekuć swój pomysł na biznes,
- przedsiębiorcy, którzy **rozpoczynają działalność** opartą o nowoczesne technologie, innowacyjne rozwiązania, produkty, usługi, mające szansę na szybki rozwój i generowanie dużych zysków w przyszłości,
- przedsiębiorcy, **którzy prowadzą już firmę**, mają innowacyjny produkt lub innowacyjny pomysł biznesowy i potrzebują kapitału na szybki rozwój; rozwój może oznaczać wprowadzenie nowych pomysłów, czy rozwiązań, zwiększenie mocy produkcyjnych lub rozszerzenie działalności na inne rynki, np. zagraniczne.

#### STRATEGIA BŁĘKITNYCH OCEANÓW

strategia, będąca w opozycji do strategii czerwonych oceanów.

Przeźnięć czerwonego oceanu to wszystkie te rynki, które już są odkryte i zagospodarowane. Panuje na nich walka o każdy procent udziału w rynku.

W czerwonym oceanie grać chcą wytwarzać produkty i świadczyć usługi taniej i lepiej niż konkurencja.

Przeźnięć błękitnego oceanu to rynki, które jeszcze nie są odkryte, klienci, którzy jeszcze nas nie znają oraz konkurenci pozostawieni daleko w tyle.

#### KNOW-HOW

określa się tak unikalną wiedzę ekspercką, zdobytą w trakcie wielu lat doświadczenia w konkretnej branży.

Know-how obejmuje wiedzę, informacje praktyczne, które nie są powszechnie znane lub łatwo dostępne, doświadczenie, praktykę, dostęp do badań a nawet kontakty.

### Jakie są etapy współpracy z funduszem?



### Czym powinien wyróżniać się projekt, aby uzyskać finansowanie z VC?

Projekty, które mają największe szanse na sukces to takie, które wykorzystują lub tworzą wolną, niezagospodarowaną przestrzeń rynkową. Dzięki temu konkurencja przestaje być istotna, a firma może w pełni wykorzystać swoją innowacyjność do kształtowania silnej pozycji rynkowej.

Istotą takich projektów jest stworzenie nowej wartości dla klientów i samego przedsiębiorstwa. Teoria ta nazywana jest *strategią błękitnych oceanów*.

Starając się przełożyć to założenie na konkretne cechy, dobry projekt inwestycyjny powinien posiadać:

- **innowacyjność** (rozumiana bardzo szeroko – jako technologia, produkt, usługa, sposób sprzedaży, unowocześnienia),
- **dobrą kadrę** (osoby, które przychodzą z pomysłem do funduszu muszą udowodnić, że wiedzą, co chcą zrobić i temu podołają, że mają odwagę i determinację do działania),
- **możliwość rozwoju rynkowego** (działanie na rynku wzrostowym, czyli takim, który nawet jeśli dziś jest mały, to będzie rósł w przyszłości),

- możliwość **ekspansji na rynki zagraniczne**,
- potencjał na **rozwój szybszy niż konkurencji** z danej branży,
- posiadanie, lub perspektywa pozyskania, **znacznego udziału w rynku**.

### Dlaczego warto budować biznes z venture capital?

#### Korzyści finansowe

- możliwość finansowania projektów w każdej fazie,
- brak spłat kapitału i odsetek,
- brak zabezpieczeń,
- kapitał długookresowy (3–7 lat),
- brak oczekiwań natychmiastowych zysków,
- możliwość pozyskania dodatkowych środków na dalsze inwestycje, gdy firma ich potrzebuje.

#### Korzyści niefinansowe

- wsparcie biznesowo-menedżerskie,
- *know-how*,
- kontakty biznesowe,
- poprzez swoją reputację, inwestor podnosi wiarygodność spółki,
- przygotowana dokumentacja służy uporządkowaniu biznesu,
- biznes plany i inne dokumenty finansowe w procesie pozyskania środków przygotowywane są wspólnie z ekspertami funduszu.

# Historie sukcesów funduszy KFK S.A.



enteye

Historia start-up'u zaczęła się podczas warsztatów badawczych dla wojska prowadzonych przez jednego z założycieli Enteye, Kamila Kozaka. Zobaczył, że mnóstwo ludzi interesuje się urządzeniami elektronicznymi, tworzeniem nowych aplikacji i rozwiązań w tym zakresie.

Kamil Kozak postanowił stworzyć coś, co pozwoliłoby zwykłym użytkownikom na tworzenie aplikacji. Wymyślił platformę umożliwiającą proste programowanie i kontrolę urządzeń z poziomu telefonu, tabletu, czy laptopa. Wraz z zespołem zaczął rozwijać prototyp platformy.

Równoległe z pracami, Enteye zaczęło poszukiwać finansowania. Niestety natrafiło na sporą przeszkodę – biurokrację. Wszyscy pytali o biznesplan i analizę finansową nie interesując się pomysłem i perspektywami rozwoju. Kiedy nadzieja już gasła, projektem zainteresował się fundusz Innovation Nest. Dla funduszu nie biznesplan był najważniejszy, ale sposób sprzedaży i zainteresowanie klientów.

Dzięki finansowaniu, licznym sesjach strategicznych i mentoringowych, a także merytorycznej pomocy i wsparciu funduszu, wszystko jest na dobrej drodze, aby platforma odniosła sukces, o jakim marzyli jej założyciele. Enteye prowadzi rozmowy z przedstawicielami różnych segmentów rynku, także amerykańskiego, a kilka firm zza oceanu chce nawiązać współpracę.



UXPin

W 2010 roku Marcin Treder, Kamil Zięba, Piotr Duszyński, Marcin Kowalski i Wiktor Mazur zaczęli tworzyć narzędzie, w postaci funkcjonalnego oprogramowania, zdolnego do wsparcia projektowania interfejsu graficznego stron internetowych, aplikacji mobilnych oraz programów (między innymi w zakresie szybkiego i prostego przekładania papierowych szkiców na projekt w serwisie). Swój start-up nazwali UXPin.

Wizja twórców została zrealizowana, a zainteresowanie narzędziem UXPin przeszło najśmielsze oczekiwania twórców. Zespół z Gdyni zaczął pracować nad stworzeniem aplikacji, która przenosiłaby gotowe projekty do cyfrowej formy.

Wtedy przyszła finansowa i merytoryczna pomoc. Piotr Wilam i Marek Kapturkiewicz z funduszu Innovation Nest razem z KFK S.A., zainwestowali w rozwój UXPin 700 tys. PLN. Przedsiębiorcy szybko docenili kompetencje funduszu w zakresie tworzenia produktów i szerokie kontakty w Dolinie Krzemowej, co umożliwiło ekspansję zagraniczną.

Pod koniec 2013 roku UXPin udało się pozyskać kolejną rundę finansowania o wysokości 1,6 mln USD od funduszy: Innovation Nest, Freestyle VC, Andreessen Horowitz, IDG Ventures, Mansour Salame.

W roku 2013 spółka zwiększyła swój dochód rok do roku o 950%.

nano  
velos

Wynalazek prof. Tomasza Ciacha z Politechniki Warszawskiej może być przełomem w leczeniu nowotworów. Profesor od początku swojej „biznesowej przygody” postawił na współpracę z funduszem. Jego zdaniem tylko taka droga pozwoli na osiągnięcie wymiernych rezultatów w komercjalizacji rozwiązania.

W dużym uproszczeniu wynalazek to „platforma” zbudowana w nanotechnologii z biodegradowalnych cukrów prostych do podawania leków przeciwnowotworowych. Dzięki niej lek jest podawany dożylnie i może trafić do nowotworu w stężeniu nawet ośmiokrotnie większym niż w tradycyjnej metodzie, przez co jest skuteczniejszy i powoduje mniej skutków ubocznych. „Platforma” jest nieszkodliwa dla organizmu.

Technologia warszawskiej spółki ma zastosowanie nie tylko w farmacji, ale także w branży kosmetycznej. Ta uniwersalność skłoniła do inwestycji fundusz GPV, który wraz z KFK S.A. objął połowę udziałów. Fundusz postawił sobie za cel wprowadzenie, za sprawą rewolucyjnej cząsteczki, polskiej biotechnologii do światowej pierwszej ligi.

Według szacunków NanoVelos, wynalazek firmy po skomercjalizowaniu może przynieść 100 mln USD. Zanim jednak dojdzie do takiej transakcji, na badania kliniczne spółka może skosztować nawet 5-6 mln PLN.



sher.ly

Pomysł na powstanie Sher.ly narodził się w 2010 roku. Marek Cieśla (współtwórca ALLPlayera oraz Catzilli), oraz Błażej Marciniak (specjalista od bezpiecznej komunikacji i pomysłodawca technologii GatelessVPN) zauważyli, że nie wszyscy użytkownicy, którzy potrzebują udostępniać swoje dane między urządzeniami i użytkownikami, chcą, głównie ze względu na obawy o prywatność, korzystać z „rozwiązań w chmurze”.

Sher.ly miał być rozwiązaniem, które pozwalałoby na łatwą synchronizację i dzielenie się swoimi plikami z innymi użytkownikami sieci, jednocześnie eliminując problemy, które generuje używanie klasycznej chmury.

Trzy lata po starcie, Sher.ly znalazł się w grupie 20 wyróżnionych start-up'ów ocenianych przez międzynarodowy zespół ekspertów „TechCrunch Disrupt” i jeszcze w tym samym roku dwa fundusze venture capital: Innovation Nest oraz SATUS wraz ze środkami z KFK S.A., zainwestowały w spółkę.

Po otrzymaniu finansowania krakowski start-up skoncentrował się na stworzeniu innowacyjnego produktu o nazwie Sherlybox. Niepozorne urządzenie o wielkości kilkunastu centymetrów może zrewolucjonizować wymianę dużych ilości danych pomiędzy komputerami lub urządzeniami mobilnymi. Sherlybox może trafić do klientów już w grudniu 2014 roku.



VG

Vivid Games S.A. to doskonała ilustracja innowacyjnej firmy, rozwijającej się na bazie finansowania typu venture. Firma została założona przez dwójkę doświadczonych specjalistów z branży komputerowej w Bydgoszczy w 2006 roku. Od startu, założyciele mieli aspiracje stworzenia światowej klasy studia deweloperskiego gier komputerowych, bazującego na nowoczesnym know-how i innowacyjnych technologiach.

Ambitne plany rozwoju zdecydowały o współpracy z funduszem GPV, który razem z KFK S.A. zainwestował w spółkę 1,7 mln PLN. Fundusz zapewnił także duże wsparcie w zarządzaniu spółką. Członkiem rady nadzorczej i doradcą zarządu Vivid Games został Paul Bragiel, partner zarządzający i współtwórca i/o ventures – akceleratora nowych przedsięwzięć, w którego prace zaangażowani są m.in. współtwórcy YouTube, MySpace, czy TechCrunch.

Produkcja zaawansowanych gier i sukcesy rynkowe sprawiły, że Vivid Games został doceniony także przez uczestników rynku kapitałowego. W czerwcu 2012 roku spółka zadebiutowała na rynku NewConnect, a cena akcji w dniu debiutu wzrosła o blisko 15%. Dzisiaj Vivid Games jest uważany za jedno z najnowocześniejszych, niezależnych studiów deweloperskich w Europie. W Polsce jest największą firmą produkującą gry na urządzenia mobilne.

audioteka.pl

Rynek audiobooków w Polsce to wciąż nisza. Dlatego właśnie Marcin Beme, twórca i prezes Audioteki, od początku mierzył wysoko. Jego celem było zdobycie rynku europejskiego i zajęcie pozycji lidera w zakresie sprzedaży audiobooków. Dlatego poszukiwał inwestora, który wesprze finansowo i merytorycznie międzynarodową ekspansję i sfinansuje uruchomienie „księgarni” na Węgrzech, w Rumunii i Bułgarii.

W projekt uwierzył fundusz GPV, który w 2012 roku za 20% akcji Audioteki, zapłacił 2 miliony złotych. Podniosło to wartość firmy do 10 milionów złotych.

Co zapewniło sukces? Połączenie innowacyjnego modelu biznesowego – łatwego do przenoszenia na rynki zagraniczne, ambitnego zarządu – gwarantującego wdrożenie przyjętej strategii oraz zagraniczne kontakty funduszu, wiedza i doświadczenie w zakresie ekspansji zagranicznej.

Dzisiaj rozwiązanie Audioteki dostępne jest już w 23 krajach, w 9 wersjach językowych, w wersji webowej, na platformach mobilnych oraz na platformach samochodowych (Ford, Renault, Volkswagen, Toyota). Audioteka ma ponad 2 miliony zarejestrowanych użytkowników oraz rejestruje znaczny wzrost w przychodach z roku na rok.



### 3. Początek współpracy z venture capital

# Czyli gdzie znaleźć fundusz VC, jak go wybrać i jak rozpocząć z nim rozmowy

## Jak nawiązać kontakt z funduszem VC ?

Projektodawcy (przedsiębiorcy, pomysłodawcy) mogą bezpośrednio kontaktować się z funduszami utworzonymi wspólnie z Krajowym Funduszem Kapitałowym S.A. Dane kontaktowe poszczególnych funduszy dostępne są na stronie KFK S.A.

Przedsiębiorcy, którzy chcą pozyskać kapitał na realizację pomysłu, założenie, lub rozwój swojej firmy, powinni wprowadzić projekt do bazy prowadzonej przez KFK S.A. (dostęp przez stronę [www.kfk.org.pl](http://www.kfk.org.pl)). Do tej bazy mają dostęp fundusze venture capital, które poszukują w niej projektów inwestycyjnych.

Fundusze VC mają różną politykę inwestycyjną – specjalizują się w konkretnej branży (nowe technologie, ICT, biotechnologia, e-commerce) lub preferują projekty w konkretnej fazie (jedne chętnie inwestują na bardzo wczesnym etapie, inne wolać angażować się kapitałowo dopiero wtedy, kiedy projekt jest w fazie rozruchu).

Przed skontaktowaniem się z inwestorem dobrze jest sprawdzić, czy branża, w jakiej działa firma oraz etap, na którym projekt się znajduje, mogą być interesujące dla tego konkretnego funduszu.

## Na co warto zwrócić uwagę wybierając fundusz VC ?

- czy projekt jest zgodny z polityką inwestycyjną funduszu,
- jakich posiada specjalistów, którzy mogliby pomóc w zarządzaniu nowo powstałą spółką,
- jakie fundusz ma relacje biznesowe i czy mogą one być pomocne w rozwoju firmy,
- jak duży wpływ na firmę chce wywierać fundusz VC,
- jak duży udział w kapitale chce posiadać,
- po jakim czasie planuje wyjście z inwestycji.

## Co pomysłodawca/przedsiębiorca powinien „sprzedać” na temat swojego projektu, żeby zainteresować, a nawet oczarować fundusz ?

- rozumieć i zdefiniować okazje i szanse (nisze), jakie stwarza rynek, a które projekt (pomysł, technologia, wynalazek, rozwiązanie, usługa) jest w stanie wykorzystać,
- określić sposób, w jaki przedsiębiorca chce wypełnić tę rynkową lukę,
- zdefiniować jasno, na czym polega sekret projektu (jego innowacyjność),
- zaplanować, jak projekt zostanie praktycznie wdrożony w biznesie,
- określić model biznesowy (w jaki sposób przedsiębiorca będzie na swoim pomysle zarabiał), określić marżę na produkcie,
- zdefiniować rynek (określić konkurencję, nowe, możliwe produkty lub rozwiązania, jeśli nie ma bezpośredniej konkurencji),
- określić kim są klienci, jakie mają problemy, jak do nich dotrzeć, czego potrzebują i jak często będą korzystać z produktu (usługi),
- przedstawić efektywny sposób przekonania klientów, żeby płacili za produkt,

Nie zrażać się listą ww. wymagań, dobry fundusz venture capital wspomaga w parametryzowaniu projektu.

Opis biznesu powinien być uczciwy – należy przedstawić fakty takimi, jakimi są. Musi być spójny i logiczny. Warto szczerze powiedzieć o problemach, jeśli takie się pojawiły, lub mogą pojawić. Fundusz ma być współnikiem i kiedy nim się stanie, pomoże w przezwyciężeniu trudności. Poprzez szczerze podejście pomysłodawca zbuduje relację opartą na zaufaniu, co zaowocuje na dalszych etapach współpracy.

## Jakie dokumenty warto przygotować do rozmów z funduszem VC ?

Na początek wystarczy *teaser inwestycyjny*, syntetycznie, ale komunikatywnie, opisujący projekt.

Powinien być tak sformułowany, by po zapoznaniu się z nim fundusz chciał dowiedzieć się więcej. Teaser powinien zawierać takie i tylko takie informacje, które przekonają

Przykładowa zawartość dokumentu *teaser* do pobrania ze strony [www.kfk.org.pl](http://www.kfk.org.pl)

inwestora, że projekt wyróżnia się na rynku, zaspakaja istniejącą potrzebę klientów, jest niszowy oraz ma szansę na dynamiczny rozwój. Dokument nie musi być długi, nie musi zawierać szczegółowych danych, ani technicznych tajemnic, ale powinien być rzetelny i merytoryczny.

Jeśli teaser spełni swoje zadania i przedstawiciele funduszu będą chcieli zapoznać się z projektem w szczegółach, potrzebny będzie biznes plan.

Jeśli pomysł nie jest oparty na solidnych założeniach, przekuwających się w racjonalne prognozy, to nawet najlepszy i najciekawszy projekt może mieć trudności z uzyskaniem finansowania od funduszu VC.

Dlatego głównym dokumentem, jest biznes plan. Zawiera on te same informacje co teaser, jest jednak znacznie bardziej szczegółowym podsumowaniem projektu. Powinien on zawierać: profil firmy, projekcje finansowe, analizę rynku, konkurencji, wycenę spółki, strategię rozwoju, preferowaną formę współpracy z inwestorem oraz ew. sposób wyjścia z inwestycji.

Warto wiedzieć, że biznes plan nie jest dokumentem obligatoryjnym i raczej nie warto go przygotowywać na początku rozmów z VC. Nie każdy fundusz wymaga biznes planu, a niektóre nawet nie chcą go, wolać opracować dokumentację powstającą w ścisłej współpracy z projektodawcą, po uwzględnieniu prognoz i wzajemnych oczekiwań finansowych.

## Doradcy - czy warto ich zatrudnić ?

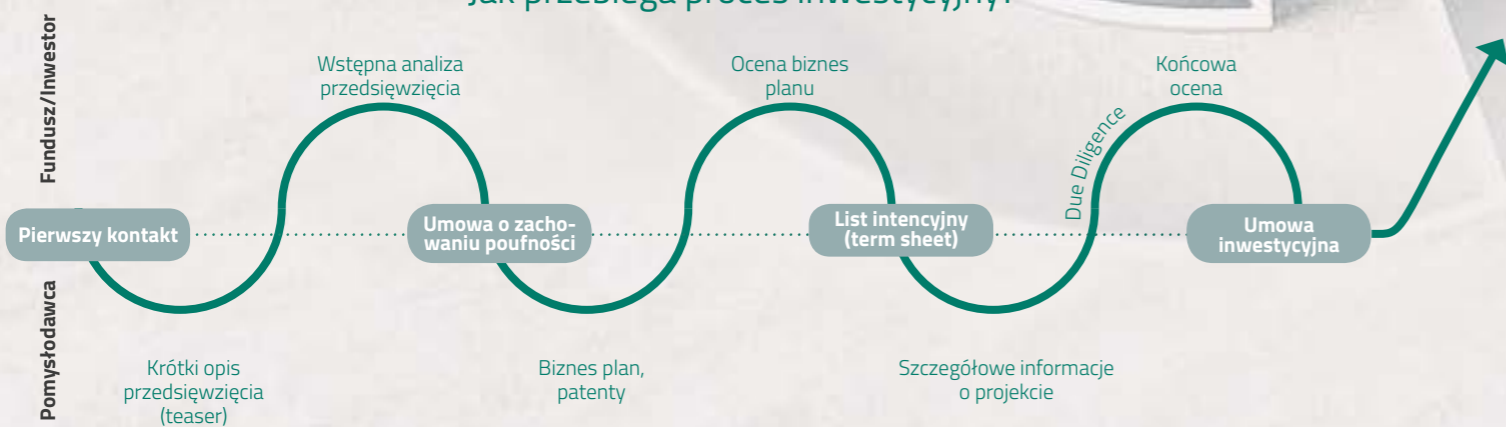
Na rynku jest wiele organizacji, które uczą i pomagają przygotować się do rozmów z funduszem. Oferują mentoring, pomoc w sporządzaniu dokumentacji, czy nawet nawiązanie kontaktów z funduszami VC.

Są również doradcy, którzy oferują wsparcie w zakresie „biznesowych porządków”, jeszcze zanim dojdzie do spotkania z inwestorem. Wsparcie takie może obejmować sprawdzenie zawartych umów, przeniesionych praw autorskich, czy ochrony własności intelektualnej poprzez procedury patentowe. Weryfikacja kluczowej dokumentacji ma na celu wyeliminowanie ewentualnych błędów, zanim wykryje je inwestor. Może to ułatwić wycenę wartości przedsięwzięcia.

## 4. Proces inwestycyjny funduszy venture capital

# Czyli ścieżka prowadząca do otrzymania pieniędzy od funduszu

Jak przebiega proces inwestycyjny?



### Co się dzieje, kiedy fundusz zainteresuje się projektem?

Kiedy fundusz jest zainteresowany projektem rozpoczyna się szczegółowe poznawanie oczekiwań obu stron oraz negocjacje.

#### WYCENA SPÓŁKI

Wycena przedsiębiorstwa i innowacyjnego pomysłu to złożony proces, który ma na celu określenie wartości firmy.

W przypadku młodych, dopiero startujących firm wycena dotyczy często perspektyw rozwoju spółki oraz samego pomysłu.

Wycena młodych firm jest sztuką samą w sobie ponieważ założenia finansowe opierają się w dużym stopniu na wycenie potencjału i obietnic.

Jest to też czas ustalania wyceny spółki, będącej wypadkową, z jednej strony, potrzeb finansowych spółki i ambicji przedsiębiorcy, z drugiej natomiast, oczekiwań funduszu dotyczących zwrotu z inwestycji. Interesy te łączy wkomponowany w wycenę pakiet motywacyjny (opcynny), precyzyjnie definiujący korzyści dla obu stron transakcji.

Efektom porozumienia jest podpisanie *term sheet* (pomysłodawcą, przedsiębiorcą) a funduszem.

Term sheet nie jest jeszcze dokumentem wiążącym strony, raczej formą listu intencyjnego. Stanowi potwierdzenie zainteresowania obu stron przeprowadzeniem inwestycji na uzgodnionych wstępnie warunkach. Jednak ma duże znaczenie w procesie inwestycyjnym. Zawiera bowiem klauzulę *non-shop*, czyli prawo wyłączności prowadzenia rozmów tylko z tym jednym funduszem.

#### TERM SHEET

to jeden z pierwszych dokumentów podpisywanych w trakcie rozmów z funduszem VC. Określa warunki potencjalnej transakcji i stanowi bazę do dalszych negocjacji oraz przygotowania umowy inwestycyjnej.

Inwestorzy z branży VC rozumieją, że projektodawca (przedsiębiorca, pomysłodawca) szuka jak najkorzystniejszej oferty inwestycyjnej. W tym celu może prowadzić wstępne rozmowy z więcej niż jednym funduszem. Jednak nie po ustaleniu warunków i podpisaniu term sheet z jednym z nich.

#### PROCES INWESTYCYJNY

proces przeprowadzany przez fundusz VC, aby zminimalizować ryzyko niepowodzenia realizacji przedsięwzięcia. Obejmuje zarówno analizę i ocenę potencjalnej inwestycji, jak i wdrożenie projektu z satysfakcjonującą stopą zwrotu.

Przykładowy *term sheet* do pobrania ze strony [www.kfk.org.pl](http://www.kfk.org.pl)

Term sheet powinien określać następujące elementy: strony transakcji i cel inwestycji, strukturę finansową, rolę inwestorów w organach spółki, warunki zawieszające przeprowadzenie transakcji, regulacje dotyczące nadzoru właścicielskiego po inwestycji, wstępny zarys zasad dotyczących zbywania udziałów lub akcji, sposób wyjścia z inwestycji oraz ochronę istotnych interesów stron transakcji (wyłączność, poufność, koszty).

### Co i kiedy fundusz może sprawdzać?

#### BADANIE DUE DILIGENCE

to poddanie przedsiębiorstwa wyczerpującej analizie pod względem jego kondycji handlowej, finansowej, prawnej i podatkowej, w celu identyfikacji związanych z nim szans i ryzyk - przed podjęciem właściwych negocjacji dotyczących transakcji kapitałowej.

#### UMOWA INWESTYCYJNA

umowa określająca harmonogram finansowania, wzajemne relacje współników (funduszu i projektodawcy) oraz sposoby realizacji zamierzeń biznesowych przez obie strony.

Kiedy już ustalone są warunki brzegowe transakcji, a fundusz, podpisując term sheet, zadeklarował, że chce dokonać inwestycji, rozpoczyna się analiza przedinwestycyjna (badanie *due diligence*). Badanie prowadzi zespół składający się z konsultantów, zewnętrznej firmy audytorskiej, kancelarii prawnej oraz przedstawicieli funduszu. Fundusz określa zarówno zakres badania, jak i wybiera ekspertów. Ponośi też koszty tego badania.

Zakres badania obejmuje nie tylko aspekty prawne i finansowe, ale zawiera również analizę modelu zarządzania, i wszelkie aspekty komercyjne – sektor, potencjał wzrostowy, otoczenie rynkowe.

Ostatnimi elementami procesu decyzyjnego są negocjacje i podpisanie *umowy inwestycyjnej* będącej pisemnym potwierdzeniem zawarcia transakcji.

### Na co trzeba zwrócić uwagę podpisując umowę inwestycyjną?

Umowa ta w szczególowy sposób określa strukturę transakcji, zakres uprawnień i zobowiązań funduszu, cele inwestycji i obowiązki spółki, precyzując na koniec dopuszczalne sposoby wyjścia z inwestycji.

W przypadku firm, które dopiero startują i potencjał ich rozwoju jest ważniejszy niż rzeczywista wartość firmy, inwestor uwzględni w umowie tę specyfikę. Umowa określa, ustalona i zidentyfikowane przez obie strony transakcji, czynniki ryzyka. Definiuje też precyzyjnie jaki – zależnie od wielkości objętego pakietu udziałów – będzie wpływ inwestora na strategiczne decyzje dotyczące firmy i jej rozwoju.

W sytuacji, gdy najcenniejszym aktywem spółki jest pomysł oraz jego autor, inwestor może w umowie zaproponować zabezpieczenia na wypadek jego rezygnacji z zarządzania firmą.

Umowa to dokument z założenia symetryczny i partnerski – jak cała relacja z funduszami VC. Z jednej strony określa więc na jakich warunkach firma, czy innowacyjny projekt otrzymają finansowanie. Z drugiej zawiera wszystkie

najistotniejsze warunki brzegowe transakcji i oczekiwania funduszu – od wpływu na decyzje strategiczne w spółce, poprzez kluczowe etapy rozwoju projektu, po wyjście z inwestycji. Dzięki takiej konstrukcji umowy inwestycyjnej obie strony działają w komfortowych, bo precyzyjnie określonych warunkach, od początku rozumiejąc wzajemnie swoją rolę, zadania i oczekiwania.

Projektodawca (przedsiębiorca, pomysłodawca) powinien zwrócić uwagę nie tylko na wycenę, ale na wartość transakcji, zawierającej poza finansowaniem również aspekty niefinansowe wnoszone przez inwestora do projektu – szczególnie jego doświadczenie i know-how w danej branży.

W prostych sytuacjach negocjacyjnych skupianie się wyłącznie na uzyskanej kwocie ma sens. W przypadku VC można popełnić błąd, koncentrując się w zbyt dużym stopniu na cenie, a w zbyt małym na czynnikach decydujących o długookresowej perspektywie wzrostu wartości firmy. Podpisanie umowy jest zaledwie początkiem długiej relacji partnerskiej.

### Kiedy następuje wypłata uzyskanego finansowania?

Po sfinalizowaniu kwestii formalnych (po rejestracji firmy lub zmianie formy prawnej, dopisaniu współników, ustaleniu składu rady nadzorczej), fundusz przekazuje spółce kapitał.

Kwota inwestycji nie jest wypłacana w całości z góry, zaraz po zamknięciu transakcji. Zazwyczaj na początku projektodawca (przedsiębiorca, pomysłodawca) otrzymuje część finansowania. Kolejne transze wypłacane są natomiast w zależności od stopnia realizacji biznesplanu oraz osiągniętych przez spółkę wyników finansowych, w tym realizacji *kamieni milowych*. Co ważne – harmonogram wypłat jest z góry sprecyzowany w umowie inwestycyjnej, podobnie jak sposób weryfikacji zrealizowania poszczególnych etapów inwestycji.

### Jak i kiedy współpraca się kończy?

Inwestycja funduszu trwa określony czas. Przychodzi dzień, kiedy fundusz kończy inwestycję. Szczegóły dotyczące dezinvestycji (jej czas i forma) określone są precyzyjnie w umowie inwestycyjnej.

Zazwyczaj współpraca inwestora z przedsiębiorstwem trwa od trzech do siedmiu lat – mniej więcej w tym przedziale określa się również opcje wyjścia funduszu z inwestycji.

Fundusz może wycofać się z inwestycji poprzez:

- sprzedaż udziałów inwestorowi strategicznemu,
- sprzedaż udziałów pozostałym właścicielom, zarządowi lub pracownikom,
- sprzedaż inwestorowi finansowemu,
- wprowadzenie spółki na giełdę (IPO),
- umorzenie udziałów (likwidacja przedsiębiorstwa).

#### KAMIENIE MIŁOWE (MILE STONES)

określenie oznaczające ważne zdarzenia w harmonogramie rozwoju projektu, będące podsumowaniem, finalizacją określonego zestawu zadań, lub oznacza zakończenie danej fazy projektu.

## 5. Rynek venture capital w Polsce i UE

# Czyli skąd się wywodzą fundusze venture capital i kiedy zaczęły działać w Polsce

Za początek idei funduszy inwestycyjnych uważa się holenderski pomysł wspólnego inwestowania, który pojawił się w drugiej połowie XVIII wieku. Natomiast za pierwszą instytucję o charakterze porównywalnym ze współczesnymi funduszami, zajmującymi się inwestowaniem kapitału w projekty, uważa się spółkę utworzoną w 1822 roku w Belgii przez Société Générale.

Podobne procesy zachodziły nieco p zniej w Stanach Zjednoczonych Ameryki. W drugiej połowie XIX wieku, wraz z rozwojem rynku kapitałowego oraz ze wzrostem majątków prywatnych osób, pojawiły się warunki sprzyjające inwestycjom w ryzykowne, ale jednocześnie bardzo perspektywiczne branże, czy przedsięwzięcia. Pionierami w tego typu inwestycjach byli John D. Rockefeller, czy Maurice Clark. Można ich uznać za pierwszych inwestorów finansujących start-up'y.



### Kiedy fundusze venture capital weszły do Polski ?

- 1990 r. początek rozwoju rynku funduszy inwestycyjnych w Polsce: powstanie Polsko-Amerykańskiego Funduszu Przedsiębiorczości oraz Duńskiego Funduszu dla Europy Centralnej i Wschodniej,
- 1991 r. powstanie TISE (Towarzystwa Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych),
- 1995 r. początek rozwoju funduszy komercyjnych VC/PE (Pioneer Poland Fund), a także bankowego segmentu rynku VC/PE (Central Poland Fund, PBG-Fundusz Inwestycyjny),
- 2005 r. utworzenie Krajowego Funduszu Kapitałowego S.A.,
- 2007 r. pozyskanie przez KFK S.A. 54 mln PLN z budżetu państwa na inwestycje w fundusze VC, rozpoczęcie budowy portfela inwestycyjnego, podpisanie pierwszych umów wsparcia dla dwóch funduszy, o łącznej kapitalizacji 100 mln PLN: BBI Seed Fund oraz Helix Ventures Partners,
- 2009 r. KFK S.A. pozyskuje finansowanie z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG),
- 2010 r. Rząd Szwajcarii przyznaje KFK S.A. 53 mln CHF ze Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy,
- 2010 – 2013 r. powołanie do życia 10 funduszy PO IG o kapitalizacji 580 mln PLN: Skyline Venture, Assets Management Black Lion, Internet Ventures, Venture Capital Satus, Innovation Nest, GPV I, Avanu Venture Capital Management, Inovo Venture Fund I, SpeedUp Innovation, WI EEC,
- 2014 r. Krajowy Fundusz Kapitałowy S.A. uczestniczy w 17 funduszach, które zrealizowały blisko 100 inwestycji w MŚP.

Przedstawienie Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007 – 2013

Kampania „Więcej niż kapitał” realizowana jest w ramach Działania 3.2 „Wspieranie funduszy kapitału podwyższonego ryzyka przez Krajowy Fundusz Kapitałowy” i finansowana z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Krajowy Fundusz Kapitałowy S.A. wykorzystując środki z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, wspiera fundusze venture capital/private equity, które zasilają kapitałowo małe i średnie przedsiębiorstwa na etapie zasiewu, startu lub ekspansji, szczególnie firmy innowacyjne lub prowadzące działalność badawczo-rozwojową.

Z działania realizowanego przez KFK S.A. mogą korzystać fundusze VC. Fundusze powstałe dzięki środkom z POIG przyczynią się do poprawy dostępu MŚP do kapitału przeznaczanego na innowacyjne rozwiązania.

Więcej na: [www.poig.gov.pl](http://www.poig.gov.pl)



# Steve Jobs, Bill Gates, Richard Branson czy Nikola Tesla to wizjonerzy, którzy zmienili świat

*Aby osiągnąć sukces potrzebna jest wizja, marzenie, które trzeba konsekwentnie realizować. W Polsce także nie brakuje wizjonerów. Jeśli jesteś jednym z nich zacznij realizować swoje marzenie już teraz z venture capital. Oto kilka historii – od pomysłu po międzynarodowy sukces i miliony.*

## Innowacyjna wizja bankowości

W latach 90., kiedy każdy Polak marzył o telewizorze i magnetowidzie, **polski wizjoner, Mariusz Łukasiewicz** dostrzegł te potrzeby. Chętnych na elektronikę użytkową nie brakowało, ale nie każdy chętny miał wystarczająco dużo oszczędności na zakup. Łukasiewicz jako pierwszy w Polsce wyszedł im naprzeciw, proponując zakupy na raty. Tak zrodził się pionier polskiej sprzedaży ratelnej – firma **Lukas**.

Nos do biznesu nie zawiódł przedsiębiorcy. Liczba klientów kupujących na raty telewizory, lodówki, pralki itp. rosła lawinowo. Wykorzystując doświadczenie zdobyte przy budowie systemu sprzedaży ratelnej dla gospodarstw domowych, Łukasiewicz postanowił pójść za ciosem. Na bazie przejętego, dzięki finansowemu wsparciu funduszu Enterprise Investors, Banku Świętokrzyskiego utworzył **Lukas Bank**. Instytucja zaczynała w 1999 roku od skromnej liczby 5 oddziałów. Niewiele wróżyło mu sukces. Tymczasem dwa lata po starcie, Lukas Bank miał 100 oddziałów w całej Polsce. W lutym 2001 roku nastąpił kolejny przełom. Za gigantyczną kwotę 262,5 mln dolarów, francuski bank Credit Agricole nabył 75 % udziałów Grupy Lukas. Aktywa przejętej spółki sięgały wówczas 550 mln euro.

## Droga z Ożarowa na Marsa

Dzięki wizji, wierze i determinacji trzech profesorów WAT'u polska myśl techniczna z Ożarowa wylądowała na Marsie. Jak do tego doszło? Prof. Józef Piotrowski, dr Wiesław Galus i dr Mirosław Grudzień przez lata pracowali „do uniwersyteckiej szuflady”. W końcu zapragnęli wcielić wizję w życie. Odeszli z uczelni, za oszczędności całego życia uruchomili quasi-chałupniczą produkcję detektorów podczerwieni, za pomocą aparatury i maszyn, które sami konstruowali lub odkupili od upadających firm.

Swój wynalazek zaprezentowali w USA. Łazik Curiosity, który wylądował na Marsie 6 sierpnia 2012 r. był wyposażony w półprzewodnikowe detektory podczerwieni produkcji polskiej firmy Vigo System SA. NASA zgłosiła się po instrument polskiej firmy na cztery lata przed startem misji.

Dziś produkty Vigo są wykorzystywane w wykrywaniu nowotworów, szukaniu narkotyków i materiałów wybuchowych, w spręście do ochrony przed pożarami i sterownikach pocisków balistycznych. Są sprzedawane na wszystkich kontynentach z wyjątkiem Antarktydy.

## Technologia na miarę Amazon.com

W styczniu 2013 roku polskie media szalały. „IVONA Software została przejęta przez Amazon.com” – głosiły nagłówki. Świat w końcu docenił polską innowację.

Przez 10 lat dwóch kolegów z Politechniki Gdańskiej – Łukasz Osowski i Michał Kaszczuk – pracowało nad syntezatorami mowy. Stworzyli jeden z najlepszych na świecie. Potwierdzały to wielokrotnie wyniki konkursów, w którym zespół z Gdyni bił na głowę Microsoft, Nokii czy Toshiba. Ich technologia działa tak, że automatycznie przekształca tekst pisany na mowę ludzką, wykorzystując bazę nagrań lektora. Może przeczytać żądany tekst, artykuły ze stron internetowych, książkę elektroniczną lub posłużyć jako lektor w filmie.

Z głosów Ivony zaczęła korzystać branża telekomunikacyjna, bankowa, i inne: BlackBerry w nawigacji w smartfonach i Amazon, kupując licencję na użycie jej w swoich tabletach Kindle Fire. Finalnie światowy gigant kupił całą firmę.

## Więcej niż sklep

Nowe portale powstają każdego dnia. Nikt tego nie śledzi, nikt się tym nie ekscytuje. A jednak i tu Polacy potrafili wykazać się wizjonerstwem i odnieść światowy sukces. Michał Juda i Jan Stasz w 2012 roku otworzyli Showroom. Wymarzyli sobie, że nie będzie to zwykły sklep lecz platforma stworzona z myślą o młodych, niezależnych markach z branży mody i designu. Showroom to nie portal, a narzędzie do sprzedaży i promocji, przeznaczone dla niezależnych twórców z tego segmentu.

Tym, co odróżnia Showroom od zwykłych internetowych butików, jest fakt, że w Showroomie dostępne są zawsze produkty z najnowszych kolekcji uznanych projektantów, a także pojedyncze egzemplarze, niedostępne nigdzie indziej.

Aby rozwinąć projekt, skorzystali z pomocy polskiego funduszu VC. Współpraca z inwestorem była czymś więcej niż zasileniem rachunku bankowego: to sesje mentoringowe, doradztwo, udostępnienie kontaktów biznesowych. Sukces i światowy rozgłos przyszedł szybciej niż się spodziewali. Wydawnictwo Burda International kupiło 25% udziałów w platformie proponując nie tylko finansowanie, ale również budowanie światowej pozycji na rynku mody poprzez współpracę z wydawanymi przez Burda Media Polska miesięcznikami modowymi „Elle” i „In Style”.