

Polityka - nr 44 (2476) z dnia 30-10-2004; s. 50

Gospodarka

Anioły biznesu

Uskrzydłony interes

Nazywają ich aniołami biznesu, bo spadają z nieba, ilekroć sytuacja wydaje się beznadziejna – gdy jest pomysł, szansa na sukces, ale brakuje pieniędzy na rozkręcenie interesu.

Jacek Konikowski

Gdyby nie Roman Kluska, górale z Nowego Sącza już dawno przestaliby wypaszać owce, a hale zarosłyby chaszczami. W zeszłym roku Kluska, w ramach projektu „Owca”, przekazał kilkunastu bezrobotnym małe stada. Chce podtrzymać tradycję i chronić sądeckie hale przed biodegradacją. Na coś takiego żaden bank w Polsce nie dałby bacom nawet grosza pożyczki. Kluska dał i pieniądze, i biznesplan, a na dodatek pomógł gminie zdobyć środki unijne na rozwój pasterstwa. Nie jest jedynym polskim biznesmenem, który swoim majątkiem i doświadczeniem wspiera nietypowe przedsięwzięcia lub raczkujące firmy. Takich jak on jest w Polsce kilkudziesięciu, na świecie – kilkaset tysięcy. Nietłatwo do nich dotrzeć, bo nie afiszują się, nie ogłaszają w gazetach, unikają kamer i dziennikarzy, nie mają biur ani sztydów.

Inwestor dobrodziej

Aniołowie biznesu to specyficzny rodzaj inwestorów. Nie patrzą, czy firma jest duża czy mała i czy przynosi zysk, lecz kim jest jej właściciel, jaki ma pomysł i perspektywy. – *To prywatne osoby, zamożni biznesmeni, którzy na własną rękę inwestują nadwyżki finansowe w ciekawe projekty i firmy z przyszłością. Do inwestycji podchodzą jak przedsiębiorcy, a nie jak banki. Raczej kierują się intuicją niż bieżącymi analizami rentowności. Dla wielu z nich liczą się też korzyści społeczne* – mówi Wojciech Dołkowski, prezes zarządu Stowarzyszenia Aniołów Biznesu PolBAN (czternastu członków). – *Anioł jest jak mecenas dla artystów, ufa w umiejętności i wiedzy swojego podopiecznego, a nie patrzy na wskaźniki i wykresy* – dodaje Michał Jackowiak (25 lat), właściciel firmy Jade z Torunia. To dzięki dwóm aniołom zafascynowanym nowymi technologiami jego studencka firma stanęła na nogi. – *Założyłem firmę z przyjacielem jako student, bez doświadczenia w biznesie, bez pieniędzy i kontaktów. Całym kapitałem była moja wiedza informatyczna i umiejętność pisania programów komputerowych, ale dla banków to za mało, żeby udzielić kredytu. Rok temu, dzięki znajomym, poznałem dwóch aniołów biznesu z Torunia, którzy zdecydowali się sfinansować jeden z moich programów usprawniających komunikację w firmach. Wnieśli pieniądze, doświadczenie i kontakty, stając się moimi mentorami. Dzięki nim nabrałem pewności siebie i dziś mogę myśleć o ekspansji na zagraniczne rynki* – mówi Jackowiak. Dzięki aniołom udało mu się stworzyć program CRMtools.NET działający na bazie Microsoft.NET, z którego korzysta już wiele firm w Polsce i za granicą.

Aniołowie biznesu to nie są finansowi drapieżnicy. Od banków, funduszy private equity czy venture capital różnią się tym, że podejmując decyzje inwestycyjne kierują się nie tylko spodziewanym zyskiem. Niekiedy chodzi im o poprawę wizerunku, zdobycie uznania w lokalnej społeczności lub chęć niesienia pomocy innym. W przeciwieństwie do banków, BA (*Business Angels*), oprócz pieniędzy na rozkręcenie interesu, dają coś cenniejszego: swoją wiedzę menedżerską, znajomość branży i rynku, kontakty biznesowe. To dlatego BA często nazywani są *benefactors* (ang. dobrodziej). Z racji doświadczenia w biznesie mogą uchronić raczkujące firmy przed wpadkami, które niedługo były ich własnym udziałem.

Pięć lat temu żaden bank w Polsce nie chciał zaryzykować udzielenia kredytu niewielkiej firmie Bioton z Warszawy, który pozwoliłby zacząć prace nad polską sztuczną insuliną. Jedynym, który zaryzykował, był Ryszard Krauze. Dzisiaj firma rozwija się, a dzięki swojemu aniołowi znalazła się nawet na liście projektów offsetowych.

Firma Optel z Wrocławia zajmuje się biometrią, czyli technikami ustalania tożsamości człowieka na podstawie barwy głosu, rogówki oka lub linii papilarnych. Jej właściciel Wiesław Bicz od wielu lat na próżno szukał krajowego inwestora lub banku chcącego zainwestować w projekt budowy pierwszego na świecie urzędnika do rozpoznawania linii papilarnych przy użyciu ultradźwięków. W końcu znalazł w Niemczech.

– *W sumie współpracowałem już z sześcioma takimi inwestorami i wciąż zgłaszają się kolejni z zagranicy. Dzięki nim zrealizuję kolejne pomysły* – mówi Bicz. Teraz Optel ma nie tylko pieniądze na badania i produkcję, ale również dojścia do rynków zagranicznych, na które trafia cała produkcja firmy.

Czasem się przegrywa

Aby zdobyć względy anioła, nie potrzeba formularzy, zaświadczeń i zdolności kredytowej. Wystarczy pomysł, wizja, pasja, a jeśli to możliwe, to także pierwszy biznesplan. Czasem wystarczy siła przekonywania. – *Rok temu, po jednej z konferencji BA, podszedł do mnie człowiek i zaproponował udział w produkcji masztów na flagi. Już po kwadransie mnie przekonał. Odwiedziłem jego firmę. Zaprzyjaźniliśmy się. Myślę, że jest szansa na wspólny sukces* – mówi Adam Guz, jeden z polskich aniołów.

Pięć lat temu zgłosił się do niego młody chłopak z pomysłem na wydawanie pisma branżowego dla przemysłu ciężkiego. – *Ujął mnie tym, że miał wizję rozwoju pisma, a wszyscy twierdzili, że nie utrzyma się nawet przez miesiąc. „Nowy Przemysł” wychodzi do dziś* – mówi Guz.

W praktyce współpraca z BA wygląda inaczej niż z bankami. – *Tak naprawdę liczy się chemia między ludźmi. Inwestujemy głównie w pomysły, stąd wzajemne relacje z ich twórcami są tak ważne. Jeżeli dobrze nam się współpracuje, to połowa sukcesu za nami* – mówi Bogusław Cesarz, inny polski anioł.

Rok temu Cesarz wsparł niewielką firmę Silentis, produkującą łóżka dla obłożnie chorych dla domów spokojnej starości i hospicjów. Sfinansował budowę prototypu łóżka, opracowanie produktu oraz jego testy i badania. Pomysł okazał się udany. W tym roku Cesarz zaangażował się w recykling odczynników fotochemicznych z pracowni RTG. Bywa jednak, że chemia zawodzi. – *To jak małżeństwo na czas określony. Gdy małżonkowie przestają się rozumieć, związek się rozpada* – mówi Adam Guz. Niedawno musiał wycofać się z obiecującego pomysłu na sieć kawiarni Coffee Team, bo przestał się rozumieć z pomysłodawcą.

Rzeczywiście nie każdy anioł ma anielskie usposobienie. Są i tacy, którzy na zimno kalkulują dość wysokie ryzyko, a jednocześnie oczekują sporych zysków. Swoje interesy zabezpieczają w różny sposób. Stają się współnikami, udziałowcami lub członkami zarządu, niekiedy wystarczają im prawa do licencji. Nie zawsze z dobrym skutkiem. Wielu aniołów, także w Polsce, poniosło duże straty, zbytnio wierząc intuicji lub wizjom protegowanego. Ale bywa i tak, że to anioł staje się przyczyną fiaska.

– *Czuję się wykiwany. Z obiecanych 1,5 mln zł mój anioł zainwestował w ciągu trzech lat 200 tys. zł i dzisiaj*

twierdzi, że to była pożyczka. Z pomysłu pozostał niedokończony projekt, stracony czas i wielki niesmak. Jestem zmęczony tą współpracą – mówi Piotr Skawiński, pomysłodawca internetowej giełdy budowlanej, która nigdy nie ruszyła. Wiele osób współpracujących z aniołami narzeka, że są to ludzie kapryśni i nieprzewidywalni, potrafiący z dnia na dzień zrezygnować ze wspólnych planów. Wielu z tych, którzy zawierzili aniołom biznesu, dziś twierdzi, że mimo wszystko, tam gdzie mowa o pieniądzach, nie ma mowy o przyjaźni i ideałach.

Anioł może też być fałszywy. Do Wiesława Bicza zgłosili się kiedyś dwaj inwestorzy, którzy nie chcieli wyjawić ani kim są, ani skąd mają pieniądze. – *Byli dziwni, dużo pytali, mało mówili o sobie. Gdy zacząłem się nimi bliżej interesować, znikli jak kamfora* – wspomina Bicz. Jest tajemnicą poliszyneła, że pod płaszczykiem anioła biznesu niektórzy przedsiębiorcy legalizują pieniądze niewiadomego pochodzenia lub ukrywają je przed fiskusem. Są i tacy, którzy chcą ukraść pomysł, a potem zrealizować go samodzielnie.

Aby zostać aniołem biznesu, nie trzeba być w czołówce najbogatszych Polaków. Może nim być każdy biznesmen dysponujący wolną kwotą 500 tys. zł. Zdaniem Dołkowskiego takich osób jest w Polsce przeszło 100 tys. I choć kandydatów na aniołów biznesu w Polsce nie brakuje, to dla wielu z nich kubłem zimnej wody może być brak pomocy państwa przy tego typu działalności. To zniechęca wielu BA do podejmowania ryzyka.

Zacząło się od teatru

Aniołowie biznesu nie pojawili się wczoraj. Istnieją od dawna, choć w Polsce są zjawiskiem nowym. Zacząło się na Broadwayu, gdzie wielu bogatych biznesmenów inwestowało w produkcję spektakli teatralnych. Dzięki temu mogli zbliżyć się do gwiazd show-biznesu, a przy okazji zarobić. W ten sposób teatry miały pieniądze na nowe spektakle, w których grali znani aktorzy, a biznesmeni upragniony prestiż. Gdy jednak zyski okazywały się coraz większe, aniołowie wyszli poza teatr, a zainteresowały ich niemal wszystkie branże. Gdyby nie oni, nikt zapewne nie usłyszałby o imperium motoryzacyjnym Henry'ego Forda. W 1905 r. pięciu aniołów, przekonanych do wizji taniego samochodu dla wszystkich, wsparło Forda kwotą 40 tys. dol. I tak narodził się Ford T.

W 1994 r. mało kto jeszcze słyszał o Internecie. Dlatego pomysł Jeffa Bezosa, żeby sprzedawać książki z księgarni online, nie wzbudził euforii bankowców. Większą dozę wyobraźni wykazała się grupa dwunastu aniołów, którzy wsparli firmę Bezosa. Zażądali jednak, żeby zmienił jej nazwę – z Cadaver.com na Amazon.com. Kto wie, czym byłaby dzisiaj firma Apple, gdyby Steve Jobs również nie skorzystał z anielskiej pomocy?

Armia dobroczyńców

Na całym świecie jest już kilkaset tysięcy aniołów biznesu. Według szacunków The Center for Venture Research, w samych tylko Stanach Zjednoczonych jest ich prawie 400 tys. Rocznie inwestują od 30 do 40 mld dol. w około 50 tys. przedsięwzięć. W Europie potęga aniołów jest wielka. Według szacunków Komisji Europejskiej, kwota, jaką mogą zainwestować, jest pięciokrotnie większa niż całej branży venture capitals (vc).

W 2003 r. aniołowie wspomogli raczkujące firmy kwotą 10–20 mld euro, podczas gdy fundusze vc wyłożyły zaledwie 4 mld euro. Obecnie w Europie działa ponad 120 tys. aniołów biznesu, ale według Komisji Europejskiej prawie milion może i chce nimi zostać w najbliższym czasie. 80 proc. mieszka i inwestuje w Wielkiej Brytanii, RFN i Francji. Średnia wartość ich inwestycji to 200 tys. euro. Nierzadko zawiązują między sobą konsorcja, aby wesprzeć droższy projekt. Liderem wśród krajów europejskich jest Wielka Brytania, gdzie działa prawie 30 tys. aniołów, dokonujących od 5 do 6 tys. transakcji rocznie. Tuż za nimi są aniołowie z Niemiec i Francji. Działalność europejskich BA promują regionalne organizacje, w ramach European Business Angels Network (EBAN). Europejska Sieć Aniołów Biznesu ma siedzibę w Brukseli i zrzesza ponad 21 krajów oraz kilkadziesiąt niezależnych organizacji. EBAN jest w swojej działalności silnie wspierany przez Komisję Europejską.

Test windy

Najprościej znaleźć kiego anioła biznesu poprzez stowarzyszenie PolBAN. Trzeba mieć biznesplan i przejść tzw. test windy. Na spotkaniu z radą inwestycyjną, odbywającym się raz w miesiącu, szukający dostaje 10–15 minut, w ciągu których musi sprzedać swój pomysł zebranym aniołom. Jeżeli któryś z nich go kupi, wówczas prosi autora o biznesplan lub robi audyt jego firmy (o ile ta już istnieje). Jeśli wszystko pójdzie dobrze i anioł zdecyduje się zainwestować w przedsięwzięcie, jego pomysłodawca musi zapłacić kilkuprocentową prowizję dla organizacji od pozyskanego kapitału.