

Zakład o polskiego Skype'a

Czy do 2008 r. w Polsce narodzi się spółka high-tech, która podbije świat? Tomasz Czechowicz i Dariusz Wiatr, doświadczeni menedżerowie venture capital, zakładają się o to na łamach „Gazety”

ZBIGNIEW DOMASZEWICZ

Stawką zakładu jest butelka kalifornijskiego wina Opus One (wartość - ok. 1,5 tys. zł). Prawdziwa stawka jest jednak znacznie większa i poważniejsza - to odpowiedź na pytanie, czy Polska ma potencjał i warunki, aby dorobić się w branży technologicznej firm o światowym znaczeniu. Firm, które odświeżyłyby prząsy wizerunek naszej gospodarki i stałyby się dla Polski tym, czym Nokia dla Finlandii.

Bohaterom naszego zakładu zdarzało się już stać po dwóch stronach barykady na rynku inwestycyjnym.

Przedstawiając alfabetycznie - Tomasz Czechowicz (36 lat) był jednym z założycieli spółki komputerowej JTT, od wielu lat kieruje notowanym na warszawskiej giełdzie funduszem MCI Management inwestującym w firmy internetowe i technologiczne.

Dariusz Wiatr (45 lat) dawniej był partnerem w firmach konsultingowych Andersen Consulting w San Francisco i McKinsey w Warszawie, potem współdziaławcem spółki doradczo-inwestycyjnej Hexagon Capital. Specjalista od branży TMT (technologie - media - telekomunikacja). Dziś rozkłada własną firmę inwestycyjno-doradcza Helix Ventures.

Czechowicz: - W maju dyskutowaliśmy z ludźmi z różnych krajów podczas branżowej konferencji venture capital w Pradze. Wszyscy byliśmy pewni, że wkrótce w Europie Środkowej - bardzo możliwe, że właśnie w Polsce - narodzi się spółka technologiczna, której ranga na świecie będzie co najmniej porównywalna z firmą Skype.

- Jestem zazwyczaj optymistą, typem wolterowskiego Panglossa - mówi nam Dariusz Wiatr. - Ale ten pogląd to typowe myślenie życzeniowe. Taki scenariusz nie ma, niestety, w Polsce realnych szans i mogę się o to założyć. Na łamach „Gazety”? Doskonale.

Negocjujemy warunki zakładu. Kiedy rozstrzygnięcie? Na koniec 2008 r. W jakich branżach ma działać firma? Szeroko pojęte high-tech, czyli m.in. internet, technologie mobilne i bezprzewodowe, informatyka, software, półprzewodniki, biotechnologia, zaawansowane technologie medyczne. Jaka ma być miara sukcesu? Polska spółka powinna zaliczać się w swojej branży do pierwszej trójki w Europie pod względem popularności marki, liczby użytkowników (klientów) lub udziału w rynku. Za sukces uznamy też pozyskanie inwestora z absolutnej czołówki światowych funduszy venture capital (typu Benchmark Capital, Sequoia czy Kleiner Perkins).

W październiku spotykamy się w centrum Warszawy. Preczinamy. Kto kupi wino, a kto je wypije? Nim to się rozstrzygnie, będziemy śledzić, kto bardziej przybliży się do



Jeśli do końca 2008 r. w Polsce powstanie globalna firma high-tech na miarę spółki Skype, zakład wygra Tomasz Czechowicz (na zdjęciu z lewej). Jeżeli nie - zwycięży Dariusz Wiatr

wygranej - co pół roku wraz z Tomaszem Czechowiczem i Dariuszem Wiatrem będziemy przyglądać się rozwojowi sytuacji na polskim rynku, poszukując rodzącego się światowego giganta high-tech.

Dlaczego może się udać...

Przywołana przez Czechowicza firma Skype (z siedzibą w Luksemburgu i działem badawczo-rozwojowym m.in. w Estonii) to najsłynniejsza globalna marka w telefonii i komunikacji internetowej. Ma ponad 113 mln użytkowników. Choć nie ma na razie wielkich przychodów (niepotwierdzone dane to 60 mln dol. w ub. roku), została rok temu przejęta przez aukcyjnego giganta eBay za astronomiczną kwotę 2,6 mld dol.

Czy firma o podobnym rozmachu narodzi się niebawem nad Wisłą? Tomasz Czechowicz wylicza argumenty za:

- Ludzie w Europie Środkowej, w tym w Polsce, cechują się dużą przedsiębiorczością, inicjatywą i kreatywnością. Są ambitni, głodni sukcesu, gotowi do ciężkiej pracy.
- Mamy wielu absolwentów kierunków ścisłych, młodych specjalistów o wysokich umiejętnościach technologiczno-informatycznych. Potwierdzają to choćby świetne wyniki Polaków w światowych konkursach programistycznych czy coraz częstsze lokowanie w Polsce centrów badawczo-rozwojowych przez światowe koncerny.
- Coraz łatwiej będzie w Polsce o kapitał wysokiego ryzyka niezbędny do finansowania śmiałych przedsięwzięć technologicznych. Coraz więcej firm high-tech dostanie więc szansę, by zdobyć inwestora, pieniądze, rozwinąć się i sprawdzić na rynku.

- Kraje Europy Środkowej to niewielkie rynki wewnętrzne. Dlatego przedsiębiorcy muszą tu od razu planować biznes w skali międzynarodowej, myśleć, jak pozyskać klientów z zagranicy (ten argument akurat w niewielkim stopniu dotyczy 40-milionowej Polski).
- Po kilkunastu latach gospodarki wolnorynkowej polscy przedsiębiorcy coraz lepiej rozumieją biznes, wyczuwają potrzeby rynku.

Czechowicz zastrzega, że obstawia nie tyle samą Polskę, ile cały region Europy Środkowej. Jego zdaniem większe szanse na technologiczny przełom mają Węgry, kraje bałtyckie i Czechy (jeśli będzie to firma z któregoś z tych państw - jest remis). - Ale Polska to największy kraj regionu, więc jest duża szansa, że „nowy Skype” powstanie właśnie tutaj - mówi. - Nie jestem optymistą, tylko realistą.

...a dlaczego nie?

- Dariusz Wiatr uśmiecha się: - Brzmi pięknie. Ale argumenty przeciw są bardziej przekonujące.
- Polskie młode spółki najczęściej nie mają bieżącej wiedzy na temat tego, co się dzieje w szerokim świecie. Dlatego „odkrywają Amerykę”, próbując wymyślić coś, co już zostało wymyślone, lub kopiując popularne pomysły amerykańskie. Ale z takimi kopiami można mieć szansę najwyżej na rynku lokalnym.
- W Polsce mało jest klientów, którzy pierwsi rzucą się na nowe produkty czy usługi, testują je i stają się dla innych przykładem do naśladowania (tzw. *early adopters*). Dlatego nie można w nas szybko zweryfikować, jaką wartość rynkową mają nowe pomysły technologiczne.
- Branża venture capital jest w Polsce bardzo słaba. To nieliczne fundu-

szy niechętnie, aby inwestować w spółki dopiero powstające (tzw. start-upy). Nie ma tego, co jest typowe dla technologiczno-inwestycyjnych zagłębi typu Dolina Krzemowa, a co Wiatr określa mianem „możliwości sieciowych”.

- Chodzi o wzajemny przepływ informacji o ciekawych projektach między graczami z branży, o możliwości współpracy funduszy przy inwestycjach, o kreowanie współpracy firm z portfelem tego samego inwestora. Takie powiązania to podstawa sukcesu Doliny Krzemowej - tłumaczy.

• Bariera jest mentalność polskich informatyków czy elektroników wybierających raczej dobrą i pewną pensję w dużych firmach informatycznych niż ryzyko. - Myślą: po co tyrać za pół darmo we własnym start-upie i ryzykować, że nic z tego nie wyjdzie, skoro można zarobić 10 tys. zł na pracy etatowej i mieć spokój? - mówi Wiatr.

• Jeśli już ktoś stworzy firmę i zaczyna odnosić sukces, bardzo szybko biznes inwestorowi i odcina kupony od sukcesu. Takie krótkodystansowe podejście nie sprzyja rozwijaniu dużych wizji.

• Problemem jest chęć twórców firm w negocjacji z inwestorami (ci są niezbędni, aby wypchnąć firemkę z garażu na szersze wody). - Właściciele małej spółki wyceniają ją na ogromne kwoty oderwane od realiów, ryzyka i rzeczywistych rokowań biznesowych. Nie chcą nawet słyszeć o tym, by większość akcji przeszła w ręce inwestora. Najlepiej, jakby dostał maksymalnie 10 proc. akcji, zapłacił jak za zboże i nie wtracał się w genialny pomysł - ironizuje Wiatr.

ALEKSANDER PRUGAR

Puenta? - Nie ma u nas kultury rynkowej, która sprzyjałaby rodzeniu się, a potem rozwijaniu wybitnych globalnych projektów technologicznych. Oczywiście zawsze mogą się zdarzyć jakieś niezwykle samorodki, ale prawdopodobieństwo jest marginalne - mówi Wiatr. - Nie jestem pesymistą, tylko realistą.

Jest kiepsko, ale będzie lepiej?

Wskaźniki makroekonomiczne potwierdziłyby jego intuicję. Polska ma bardzo niskie nakłady na badania i rozwój - ledwo 0,58 proc. PKB. W USA ten współczynnik zbliża się do 3 proc., średnia krajów OECD to ponad 2 proc. PKB. Jeszcze bardziej niepokojący jest minimalny udział polskich firm w inwestycjach badawczo-rozwojowych - tylko jedna trzecia tych wydatków w kraju to inwestycje przedsiębiorstw.

Polski eksport produktów zaawansowanych technologii niemal nie istnieje - to ledwie kilka procent eksportu w ogóle. Dla porównania - w USA jest to 36 proc., w starej unijnej Piątce - 18 proc. eksportu. Jak na lekarstwo jest też międzynarodowych zgłoszeń patentowych z Polski. W branży informatycznej żadnej polskiej firmie nie udało się wyrobić naprawdę globalnej światowej marki. Absolwenci masowo wyjeżdżają do pracy za granicą. Wszystko to nie napawa wiarą, że lada dzień powstanie w Polsce światowa gwiazda high-tech.

Nadzieje mogą dawać m.in. programy rządowe, takie jak planowana „Wędką technologiczną” autorstwa ministra Teresy Lubnińskiej (rząd zapowiedział 320 mln zł na wspieranie projektów wysokich technologii) czy obowiązująca ustawa o wspieraniu działalności innowacyjnej (stworzona jeszcze przez poprzedni rząd). W końcu ma ruszyć zapowiadany od dawna Krajowy Fundusz Kapitałowy. Ma wspierać tych prywatnych inwestorów venture capital, którzy podejmowaliby ryzyko finansowania małych startujących spółek. Można też liczyć na 7 mld euro z Unii w ramach programu operacyjnego „Innowacyjna gospodarka”.

Region Europy Środkowo-Wschodniej okazał się w ubiegłym roku doskonałym dla Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju (EBOiR), który jest największym w regionie inwestorem w fundusze private equity i venture capital (od 1992 r. zaangażował łącznie 1,8 mld euro). To właśnie tutaj EBOiR odnotował w 2005 r. największe roczne zyski ze swoich inwestycji (55 proc.). To przyciąga nowy kapitał z zagranicy - według Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych w 2005 r. fundusze w Europie Środkowo-Wschodniej pozyskały ponad 1 mld euro na nowe inwestycje, w tym powinno być jeszcze więcej. •

• Jutro w „Gazecie” - Czechowicz czy Wiatr - kto ma większe szanse na wygraną? Komentarze i przewidywania ekspertów.