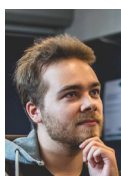


Czy masz siłę zmierzyć się z prawdą o startupach?

9



Kamil Mazerant

New Business Development, oraz alter ego Agenta Janka w Czarny Kod Software House (software house, który buduje niesamowite aplikacje).

Pewnie nieraz myślałeś o założeniu własnej firmy. Chciałbyś zarabiać górę pieniędzy, wpisać się w nielimitowany czas pracy, wyjechać na wakacje kilka razy w roku, zyskać sławę i bogactwo. Zdjęcia na facebooka wrzucałbyś z prywatnego jachtu. Odbierałbyś nagrody z największych scen w Polsce i na świecie. Twoje akcje na giełdzie tylko by rosły, a ty mógłbyś spędzać czas z rodziną lub przy swoim hobby. Czytając o sukcesach takich firm jak Brand24, Growbots czy Uber myślisz – co w tym trudnego?

No i stało się. Wpadłeś. Założyłeś startup.

Góry pieniędzy tylko wylatują z Twojego portfela, bo okazało się, że miesięczne opłaty przerastają Twoje miesięczne zarobki. Stworzenie aplikacji do obsługi twojego pomysłu kosztuje więcej, niż byłeś sobie w stanie wyobrazić, a strona internetowa, którą zmajstrował po godzinach student informatyki nie działa, więc trzeba zapłacić komuś, kto ją poprawi. Programy do mailowania, sprzęt komputerowy, produkcja, sprzedaż, utrzymanie biura, systemy CRM, ad word-sy, facebooki, podróże firmowe

i... kończy się tak, że zaczynasz interesować się kredytem lub dodatkowymi sposobami finansowania.

Wtedy z pomocą przychodzi inwestor. Inwestor przecież pokryje wszystkie moje koszty utrzymania i sfinansuje pewny biznes! Mój pomysł zmieni świat, potrzebuje tylko zastrzyku finansowego, żeby nabrał tempa. Nie wziąłeś pod uwagę tego, że najpierw trzeba znaleźć osobę, która ma do zainwestowania pieniądze i chce się w ogóle spotkać. Piszesz maile, dzwonisz, pytasz, ale nie masz żadnej odpowiedzi zwrotnej. Kiedy już straciłeś wszelką nadzieję trafia do Ciebie zaproszenie na spo-

tkanie inwestorów ze startupami. Ekstra! Przygotowałeś sobie kartkę z zaletami Twojego produktu. Przeczytam inwestorowi. Jestem pewny, że wejdzie w pewny biznes. Na spotkaniu, na które przyszedłeś jest 3 inwestorów i 100 startupów. Zapoznajesz się z konkurencją. Widzisz startupy, które zajmują się rozwiązywaniem problemów, których w ogóle nie ma. Znajdują się też takie, które do zaproponowania mają technologie, o których istnieniu nie miałeś nawet pojęcia. Rewolucyjne zastosowania technologii AI, samochody zasilane panelami słonecznymi, silniki, które spalają o 50% mniej benzyny itd.

Zaczynasz się zastanawiać czy to miejsce dla Ciebie.

Przychodzi moment na prezentację. Okazuje się, że spotkanie nie odbywa się w cztery oczy. Powinieneś przygotować przemówienie, które zaprezentujesz przed całą startupową widownią i 3 inwestorami. Pięciominutowy limit czasowy? Przecież o moim produkcie mógłbym opowiadać godzinę i nie wystarczyłoby czasu, a prezentacja powinna zawierać informacje o twojej technologii, zasięgach, twoim zespole, przewidywanej sprzedaży, historię o tym, jak wpadłeś na takie rozwiązanie. Jesteś przerażony, bo ostatni raz publicznie występowałeś w podstawówce czytając wiersz na zaliczenie. Trema Cię zżera. 5 minutowy występ na scenie w twojej głowie trwa wieczność.

Po maratonie stresów wracasz do biura. Nielimitowany czas pracy sprowadza się do tego, że zamiast 8 godzin pracujesz dwa razy więcej, bo zawsze jest za dużo rzeczy do zrobienia. Informacje o dofinansowaniach trafiają do Ciebie o wiele za późno, wszystko robisz na minutę przed deadline. Masz ograniczony skład osób, a pracy, którą trzeba wykonać jest dwukrotnie więcej. Wychodzi na to, że większość rzeczy musisz robić sam. Jako technik. dobrze byłoby gdybyś poznał podstawy programowania, rozróżniał technologie z jakich tworzone są pewne rzeczy, poznał podstawy sprzedaży, rozwinął umiejętności miękkie. Należałoby również znać prawo i podstawy prowadzenia biznesu (plan biznesowy też warto stworzyć). Uczysz się jak prowadzić prezentacje, jak pisać teksty, co to jest growth hacking, jak rozmawiać z inwestorem, 5 prostych tricków marketingowych, jak wypromować swój startup... i tak dalej.

Zdjęć z wakacji nie wrzucisz, bo nie pamiętasz, kiedy ostatni raz byłeś na wyjeździe, a twoje podróże ograniczają się do wycieczki PKP Intercity na kolejne spotkania z klientami albo firmami, z którymi możesz nawiązać współpracę. Posiłki to niestety szybki obiad w Macu zamiast świeżej rybki nad morzem.

Ale przychodzą też dobre chwile

Pewnego dnia uda Ci się przekonać inwestora do sfinansowania Twojego startupu. Wspaniale, nie? Nie. Okazuje się jednak, że nie jest tak cudownie. Umowa, którą dostajesz ma tyle obostrzeń, że jesteś przerażony. Dowiadujesz się, że twoja firma może przejść w posiadanie inwestora. Procent udziałów jest na tyle przytłaczający, że nie opłaca Ci się w ogóle tym zajmować. Plany finansowe mają tyle rygorystycznych wytycznych, że jeśli nie zaczniesz realizować planów, to twój startup może przepaść.

Kiedy odpada inwestor, zaczynasz brać pod uwagę

startupowe konkursy. Zdarzają się takie, które wymagają uczestnictwa w tygodniach szkoleń, przyjazdu na konferencję, wypełniania wniosków, tygodniowych zadań, realizacji projektów. A ty zerkasz tylko

na zegarek, bo w głowie masz te wszystkie rzeczy, które musisz zrobić jeszcze w tym miesiącu. No nic - sen jest dla słabych. Wygrana w konkursie wystarcza na pokrycie miesięcznych kosztów stałych. Czujesz, że jeszcze kilka takich miesięcy i dokończysz historię Adasia (Adama) Miałczyńskiego. Zaczynasz zadawać sobie pytanie - „Dlaczego właściwie to robię”?

I wtedy dopiero uświadamiasz sobie, jak bardzo

to kochasz. Bo jesteś coraz lepszy w rzeczach, o których jeszcze kilka miesięcy temu nie miałeś pojęcia. Bo okazuje się, że finansowo już

wyzwania i nie odczuwasz rutyny. Zaczynają rozbrzmiewać telefony. Pierwsze zlecenia. Pierwsze pieniądze z technologii, którą TY

coraz bardziej opłacalne i to ty zaczynasz określać na jakich warunkach mógłbyś podpisywać umowy z inwestorami. Ludzie, których poznałeś rywalizując o nagrody, stają się przyjaciółmi i pomagają networkingowo, promocyjnie i sprzedażowo. Obserwujesz, jak ich biznesy też rosną i jak stajecie się pokoleniem ludzi, którzy myślą przyszłościowo, zaczynacie wspólnie tworzyć nowy obraz jutra.

I wtedy się budzisz...

Ten „amerykański sen” nie jest dla wszystkich. Komu pisany jest taki sukces? Ile czytałeś historii o tych, którzy zbudowali imperium? A ile o tych, którzy zostali z niczym? Czy spośród wszystkich startupów powinniśmy brać przykład z tych, którym się udało? Oni znaleźli pęknięcie. Wolne przejście w tłumie. Teraz ta szczytina jest już wypełniona innymi, którzy próbują powtórzyć ich sukces. Może więc powinniśmy patrzeć na tych co upadli, żeby nie powtarzać ich błędów? Gdzie popełnili błąd? Czy spóźnili się ze swoim produktem? Nie trafili w rynek? Mogliby zrobić coś lepszego?

Może zabrakło im wytrwałości? Może zabrakło wiary, że to co robią kiedyś się uda. Może za wcześnie stwierdzili, że to ich przerasta i wolą powrót do bezpieczniejszej strefy - wolnej od tego przepychu. Jaka by nie była ich historia - nawet Ci, którzy dotarli na sam szczyt - wiele razy byli w miejscu, z którego nie widzieli wyjścia, ale mieli odwagę nieustannie próbować.

Czy masz odwagę, żeby się z tym zmierzyć?

nic nie musisz dokładać do rozwoju swojej technologii, a rynek zauważył twój produkt. Bo nie siedzisz w biurze przez 8h wykonując tę samą pracę, tylko każdy dzień, każda konferencja, każde szkolenie, każdy klient i każda prezentacja zaczynają przynosić nowe

wprowadziłeś na rynek. Wszystkie rzeczy, których się nauczyłeś na szkoleniach czy z praktyk, zaczynają pozytywnie wpływać na Twoje życie. Czytasz o sobie w Internecie - komuś twój startup pomógł w jego pracy czy życiu. Propozycje biznesowe, które dostajesz są



Fot. Pixabay