

19 maja 2015 r., Warszawa
Centrum Nauki Kopernik

KONFERENCJA START-UP Z PRZYSZŁOŚCIĄ: "RÓBMY BIZNES, NIE START-UP"

- **Start-up to nie jest zabawa na rachunek inwestora. O sukcesie zawsze świadczy umiejętność wdrożenia wizji w życie - usłyszeli przyszli biznesmeni podczas konferencji "Start-up z przyszłością" zorganizowanej przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów.**

"Start-up z przyszłością" to wydarzenie zorganizowane przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów w ramach IV edycji konferencji "Audyt dla bezpieczeństwa i rozwoju biznesu". Konferencja w całości została poświęcona tematowi ważnym dla rozwoju projektów start-upowych. W warszawskim Centrum Nauki Kopernik 250 uczestników wzięło udział w 3 panelach w pełni poświęconych finansowaniu, rozwojowi i pułapkom jakie czyhają na osoby chcące rozwijać swój własny biznes. Dwudziestu prelegentów dzieliło się swoimi doświadczeniami i radziło start-upowcom, jak stworzyć dochodowy biznes.

Innowacja to ludzie

Józef Król, prezes Krajowej Rady Biegłych Rewidentów otwierając konferencję zaznaczył, że dziś - nowatorskie i pomysłowe przedsięwzięcia to klucz do innowacyjnej gospodarki. Ale żeby miały szansę powodzenia, wymagają wsparcia i doświadczenia ludzi biznesu i polityki. Z kolei wicepremier Janusz Piechociński, w trakcie wykładu inauguracyjnego, mówił o potencjale, jaki tkwi w polskiej gospodarce i Polakach.



Józef Król, prezes KRBR otwiera IV ogólnopolską konferencję "Audyt dla bezpieczeństwa i rozwoju biznesu: Start-up z przyszłością". (fot. Dariusz Żurek).

Minister Gospodarki podkreślił, że przed 1,5 mln polskich przedsiębiorców stoi wielka szansa rozwojowa - trzeba jednak pamiętać, że w czasach globalnej gospodarki i ciągłej niepewności trzeba budować konkurencję na zdolności do współpracy, a nie rywalizacji - powiedział premier Piechociński.



W czasach globalnej gospodarki i ciągłej niepewności trzeba budować konkurencję na zdolności do współpracy a nie rywalizacji - powiedział w wykładzie inauguracyjnym konferencję wicepremier Janusz Piechociński. (fot. Dariusz Żurek).

- Już na etapie start-upu trzeba pamiętać, że w pewnej fazie rozwoju na firmę czeka sojusznik, a tym sojusznikiem jest biegły rewident - mówiła zebranych gościom dr Dorota Podedworna-Tarnowska, wiceminister finansów i przewodnicząca Komisji Nadzoru Audytowego. Współpraca z audytorem może wynikać z osiągnięcia odpowiednio dużej skali działalności, przekształcenia w spółkę giełdową, ale też z chęci zwiększenia swojej wiarygodności wobec inwestorów lub instytucji kredytowych. Trzeba pamiętać, że współpraca z firmami audytorskimi to nie tylko badanie sprawozdań finansowych - przy zachowaniu zasad bezstronności i niezależności biegłych rewidentów, podmioty mogą skorzystać ze wsparcia w zakresie doradztwa prawnego, strategicznego czy podatkowego - dodała wiceminister.



*Dialog KIBR z biznesem to cenna inicjatywa - dr Dorota Podedworna-Tarnowska
(fot. Dariusz Żurek).*

Sukces polega na planowaniu i wdrażaniu

Od wizjonerskich słów kolejni prelegenci przeszli do biznesowych konkretów. Tomasz Czapliński prezes zarządu SpeedUp Group, funduszu specjalizującego się w inwestycjach na wczesnym etapie działania przedsiębiorstw, mocno otworzył blok o finansowaniu nowych biznesów mówiąc - Dziś mamy do czynienia z kolejną bańką start-upową, wyceny wielu z nich całkowicie oderwały się od rzeczywistości. Jak tłumaczył Czapliński wielu start-upowców rozpoczyna swój biznes bez pomysłu, jak na nim zarobić. Dlatego poradził słuchaczom - Róbmy biznes, a nie start-up. Prezes SpeedUp podkreślał, jak ważne jest realistyczne policzenie kosztów i możliwych przychodów.

Ewa Jakubczyk-Cały z KIBR pokazując, jak przejść od wizji do biznesplanu mówiła o kluczowym znaczeniu planowania i budowania strategii wdrożenia pomysłu biznesowego. - Pomysł nieskonkretyzowany w postaci strategii, zostaje tylko pomysłem – tłumaczyła rozkładając tajniki biznesplanu na czynniki pierwsze. W panelu podsumowującym tę część konferencji Jakub Domeracki, prezes funduszu Idea Box przypomniał, że start-upowiec chcący sięgnąć po pieniądze inwestorów nie może odrywać się od rzeczywistości - W relacji z inwestorem pokazujcie spójny projekt, opowiedzcie o swoim doświadczeniu, wskażcie bariery wejścia, sprzedajcie swój pomysł w sposób zrozumiały - radził przyszłym biznesmenom Domeracki.

Pierwszy rok start-upu i rozwój firmy

Uczestnicy wskazywali na bardzo praktyczny wymiar konferencji i możliwość bezpośredniego kontaktu z praktykami biznesu i ludźmi, którzy go finansują - Liczyć, planować, twardo stąpać po ziemi, byłem mocno zaskoczony, jak wiele praktycznych problemów wiąże się z robieniem start-upów - powiedział jeden z uczestników. - Dzięki konferencji lepiej poznałem oczekiwania inwestorów wykładających pieniądze na nowe biznesy - zaznaczał inny z uczestników.

Drugi panel poświęcony był pierwszemu rokowi działania start-upu na rynku i wyzwaniom, jakie mu towarzyszą. Przemysław Wesołowski, prezes zarządu SW Research żartował - Z pierwszym rokiem kojarzy mi się ból, a mówiąc nieco poważniej wyzwania rozwojowe. Do tego wątku nawiązała Ewa Sowińska z KIBR wskazując na możliwe korzyści płynące ze współpracy start-upu z biegłymi rewidentami - Rewident już na wczesnym etapie biznesu może odegrać bardzo ważną rolę. Dziś rewidenci nie tylko kontrolują, ale coraz częściej doradzają. Biegły jako coach albo mentor potrafi zadawać właściwe pytania, bo stoi za nim doświadczenie biznesowe. To duże wsparcie w relacjach z inwestorami - tłumaczyła Ewa Sowińska, członek Krajowej Rady Biegłych Rewidentów.

Prelegenci kładli duży nacisk na finansową stronę start-upów i ich zdolność do szybkiego generowania zysków. Ale Maciej Grabski, jeden z twórców sukcesu Wirtualnej Polski zaznaczył, że w przypadku technologicznych firm pierwszy rok bez zysku wcale nie oznacza porażki. - Google, czy Facebook długo szukały swojego modelu biznesowego i podobnie może być w przypadku innych start-upów - powiedział Grabski.



Dwudziestu prelegentów dzieliło się z uczestnikami konferencji swoimi doświadczeniami i radziło młodym start-upowcom, jak stworzyć dochodowy biznes. (fot. Dariusz Żurek).

Kiedy start-up staje się firmą. Pułapki szybkiego wzrostu

Na początku ostatniego bloku Wiktor Schmidt, który stoi za sukcesem programistycznej firmy Netguru opowiedział, jak z Poznania wypłynął na rynki Europy i Azji. Mówił o wyzwaniach związanych z rozwojem start-upu w poważne przedsiębiorstwo. Tutaj paneliści wskazywali możliwe ścieżki rozwoju i ekspansji młodego biznesu. Ernest Podgórski, skarbnik Krajowej Rady Biegłych Rewidentów, zaznaczył, że wejście na giełdę nie jest jedyną opcją, którą mają rozwijające się przedsiębiorstwa. Wskazał szczególną rolę biegłego rewidenta, który podpowie, kiedy lepszym rozwiązaniem będzie wypuszczenie obligacji, szukanie inwestora branżowego czy zrobienie przejęcia. - Kluczowa jest transparentność działania, którą biegły rewident zapewni w trakcie rozwoju firmy. A ta przejrzystość jest równie ważna na każdym etapie prowadzenia biznesu, zarówno przy

tworzeniu biznesplanu jak i prospektu emisyjnego - powiedział na podsumowanie ostatniego panelu Podgórski.



W nowoczesnych wnętrzach Centrum Nauki Kopernik pojawiło się blisko 250 uczestników konferencji. (fot. Dariusz Żurek).